العقل الباطن
يستطيع كل شيء

جون كيهو

العقل الباطن
يستطيع كل شيء

ترجمة

عمار المير أحمد

♦ العقل الباطن يستطيع كل شيء.

- تأليف: جون كيهو.
- ترجمة: عمار المير أحمد.
- سنة الطباعة 2017.
- عدد النسخ ١٠٠٠.
- الترقيم الدولي: 978-9933-18-696-8 :**ISBN**

جميع الحقوق محفوظة لدار ومؤسسة رسلان

يطلب الكتاب على العنوان التالي:

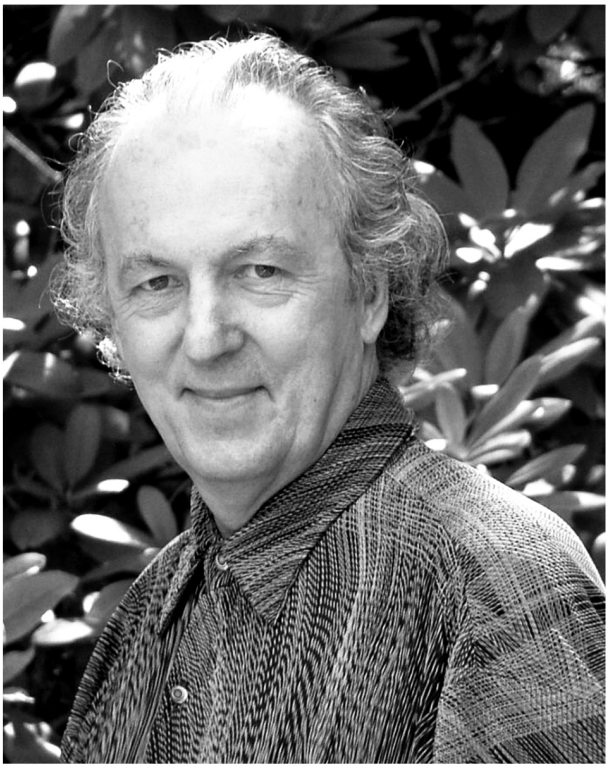
دار علاء الدين
للنشر والطباعة والتوزيع
سوريا ـ دمشق ـ جرمانا
هاتف: 00963 11 5617071
فاكس: 00963 11 5613241
ص. ب: 30598 جرمانا
www.zoyaala-addin.com
ala-addin@mail.sy

دار ومؤسسة رسلان
للطباعة والنشر والتوزيع
سوريا ـ دمشق ـ جرمانا
هاتف: 00963 11 5627060
00963 11 5637060
فاكس: 00963 11 5632860
ص. ب: 259 جرمانا
www.darrislan.com
darrislansyria@gmail.com

وفـــاءً لذكرى
السيدة زويـــا ميخائيلينكو
لدورها الكبير في مسيرة دار علاء الدين

جون كيهو

في العام 1975، خرج جون كيهو للحياة في البراري، حتى تمكن، وفي غضون ثلاث سنوات من البعد عن الحضارة، من أن يدرس ويفهم الآليات الداخلية لعمل العقل البشري، مستمداً المعلومة من أكثر المراجع الروحية والعلمية تنوعاً، ومعتمداً كذلك على ملاحظته وخبرته الشخصية. أنجز كيهو برنامجه الأول البسيط والناجح للغاية حول تطوير قوة العقل. وفي سنة 1978، وعلى أساس الأهداف الموضوعة، بدأ بدراسة الناس. وفي العام 1980 كانت محاضراته تتمتع بنجاح مميز في جميع أنحاء العالم.



John Kehoe

في العشرين سنة الأخيرة، كان كيهو يمارس البحوث والدراسات. أما في الوقت الحاضر فهو يعيش مع زوجته على شاطئ المحيط الهادي الشمالي الغربي، متابعاً إصدار كتبه وإلقاء محاضراته.

مقدمة

أردت أن أتقاسم معك، قارئي العزيز، مجموعة أساليب مهمة وضرورية لتكوين واقع جديد. وفي هذا الكتاب سأورد أحداثاً وقضايا للعديد من الأشخاص، الذين استخدموا هذه الأساليب بنجاح أثناء التطبيق العملي، وسأشرح لماذا هي فعالة هكذا.

فإدارة قوى الطبيعة، والعمل بجد على تحقيق الأهداف الخاصة، هو عمل ممتع جداً. وكتابي هذا يعرفك بكل الأساليب والطرائق اللازمة لذلك. ويبقى عليك، فقط، استعمالها في حياتك اليومية.

لعشرين سنة خلت، قمت بدراسة أكثر من مئة ألف شخص بواسطة هذا النظام وبمتعة كاملة. والآن.. وبعد ظهور الكتاب، يمكنني التعرف إلى ملايين الأشخاص في أنحاء العالم بواسطته. وإذا ما كنت تمسك بهذا الكتاب بين يديك للمرة الأولى، فأهلاً وسهلاً بك! وأنا واثق من أن اكتشافاتي تستطيع مساعدتك في أشياء كثيرة، ويسعدني بشكل خاص، أن أقدم لك نظام «العقل الباطن يستطيع كل شيء».

الفصل الأول
نظرة مختلفة إلى الواقع

الصـــــــــــديق
غوراتسيو
يوجـد الكثيـر فـي
هذه الدنيا،
لـــم يخطـــر فـــي
أحلام حكمائنا.

شكسبير

لكي نستخدم العقل، لا يتحتم علينا معرفة قوانين الفيزياء، أو فهم جوهر الواقع تماماً. كما إنه ليس من الضروري معرفة تركيب غرفة الاحتراق، أو نظام الاشتعال فيها، حتى نقود السيارة، فالقليلون، فقط، يفهمون بالسيارات، إلا أن هذا لا يعيق الأكثرية في قيادة السيارة. وهكذا بالضبط تجري الأمور مع قوى العقل: فيمكن لأي شخص أن يملك أساسيات هذا الجهاز واستخدامها بنجاح في التطبيق العملي بالحياة اليومية.

سوف نبدأ من دراسة جوهر الواقع، ولاسيما الاكتشافات المذهلة التي جرت في مجالات العلم في السنوات العشرين الأخيرة، والتي تساعد على الفهم الأفضل لكيفية قيام العقل بتكوين ماهيته الذاتية. فهي تفسر لماذا الخيال أو التصور العقلي هو العملية الإبداعية التي تساعد الإنسان على مراقبة وتوجيه تيار الطاقة القادر على لصق الأشياء، وتحويل السائل إلى بخار أو التسبب في الانتفاخ ونمو البذور.

وبعد أن تدرك حقيقة تيارات الطاقة هذه، فإنك تصل إلى فهم جوهر العقل، وترى أن الوحي، والصلاة، والبداهة لا تعتبر شيئاً خارقاً، بل هي متعلقة بالقوانين، التي يمكن أن تكون مفتوحة، أو مستخدمة بإرادة الإنسان، وكما كل ما هو معروف

من قبل الإنسان في الكون، فقوى العقل تدار بالقوانين، التي لو تحررت من المصطلحات العلمية، وقدمت بشكل سهل المنال، لأمكن كل واحد أن يفهمها.

واسمح لي، قارئي العزيز، أن أعرفك إلى عالم هذه الاكتشافات المشوق. فالفيزياء العصرية تنظر إلى الكون على أنه شبكة غير محدودة، ولا تتجزأ، من النشاطات الديناميكية وهي لا تعيش فقط، بل تتغير دائماً وتؤثر مكوناتها في بعضها بعضاً. وعلى المستوى الأولي يقدم الكون نفسه كاملاً، غير مقسم، ومثل ذلك بحر الطاقة الذي لا قعر له، المخترق لكل جزء وكل نشاط - فهي كلها وحدة متكاملة.

وبكلمة واحدة، يؤكد العلماء اليوم، أنه، ومنذ آلاف السنين، يقول الصوفيون المستبصرون والمؤمنون بالغيب: نحن لسنا عناصر مقسمة، بل جزءاً من كل واحد عملاق.

عندما يقتلعون العشب الأخضر
يرتجف الكون كله.
مقولة

والفيزياء المعاصرة غيّرت نظرتنا إلى العالم المادي. فلا أحد اليوم يؤكد أن الذات تتشكل من «مادة» أساسية ما: فهم يعتبرونها حزماً صغيرةً من الطاقة بإمكانها القيام بتحولات مفاجئة، وكما تسمى «قفزات كمية»، ففي بعض الحالات هي تؤثر كوحدة كاملة؛ وفي حالات أخرى، كموجات طاقة نظيفة. والحقيقة تتدفق، فلا شيء دائم، والكل يبدو جزءاً من نموذج يقع في حركة غير متقطعة. وحتى الصخرة، هي نتيجة «رقص» الطاقة المحتدم. فالكون حي وديناميكي، ونحن أنفسنا موجودون بداخله، ونشكل قسماً منه حياً وديناميكياً.

الكون هو طيف عملاق

في العام 1947، قام دينيس هاربر، الحائز جائزة نوبل تقديراً لاكتشافاته، بوضع النظريات التي تفترض بداية اكتشاف تقنية إنتاج صورة ثلاثية الأبعاد للأثر. فالطيف (المادة الحساسة للضوء) يقدم نفسه كظاهرة، محتواة (بالكامل) في

كل واحدة من مكوناتها. مثلاً: نجمة البحر تحتوي أثراً ثلاثي الأبعاد محدداً، وإذا قطعنا أي جزء منها، فهي تنمو مجدداً، وأكثر من ذلك، فمن الجزء المقطوع يمكن أن تنمو نجمة بحر جديدة: فشيفرتها الوراثية موجودة في كل جزء منها.

قبل عدة سنوات، شاهدت في أحد معارض «المواد الحساسة للضوء»، صوراً مصنوعة مع استخدام أثر تقنية إنتاج الصورة ثلاثية الأبعاد وفي واحدة من تلك الصور تم تجسيد امرأة واقفة. وعند النظر إلى المرأة المجسمة من اليمين، فإنك تشاهد تجسيماً آخر: امرأة تدخن سيجارة. ولو نظرت من اليسار، فاللوحة تتغير مجدداً: امرأة لعوب وقد أظهرت فخذها من الأمام. ولو أن هذه اللوحة سقطت فجأة، وتكسرت متحولة إلى شظايا كثيرة. لكان كل جزء منها قد احتوى ليس ما تتوقع رؤيته، - قطعة من حذاء أو ثوب المرأة، أو جزءاً من وجهها، - بل تجسيداً كاملاً للمرأة - ولو أنك نظرت إلى أي من الشظايا، ومن جهات مختلفة، فإنك، من جديد، سوف تشاهد كيف يتغير ذلك التجسيد: المرأة تدخن السيجارة أحياناً، وأحياناً أخرى تبدو في ذلك الموقف المغري: فكل شظية تحتوي في داخلها لوحة كاملة.

وفي هذه الآونة، يتوصلون إلى استنتاج الواقع في حقيقته هو أيضاً طيف (مادة حساسة للضوء) وعمل العقل، يقوم على التأثير التقني لإنتاج صورة ثلاثية الأبعاد. وعمليات تفكيرنا تمكن الكثير مما هو مشترك مع المستوى الأدنى لتطور الكون، وتتألف من تلك «المادة» كذلك. فالعقل هو طيف يعكس صورة الكون ثلاثية الأبعاد.

ويعتبر كل من الفيزيائي في جامعة لندن ديفيد بوم، تلميذ اينشتاين، وأحد إشراقات الفيزياء الكمية العالمية، والمتخصص العصبي - الفيزيائي في جامعة ستانفورد كارل برايبرام، واضعي هذه النظرية غير العادية. وقد أرادت المصادفة أن يتم الاثنان اكتشافهما بشكل مستقل كل منهما عن الآخر، عاملين في مجالات علمية مختلفة. وقد وصل بوم إلى استنتاج حول طبيعة الكون ثلاثية الأبعاد بعد عدة سنوات من المحاولات الفاشلة لتفسير كل عمليات وظواهر الفيزياء الكمية بمساعدة النظريات التقليدية.

أما برايبرام فقد عمل على دراسة العقل البشري، واقتنع كذلك بعدم قدرة النظريات التقليدية على تفسير أسراره الكثيرة. وبالنسبة للعالمين، فقد امتلأ أنموذج الصورة ثلاثية الأبعاد بالمعنى، وكان رداً على أسئلة لم تجد لنفسها حلولاً من قبل. وعمم العالمان اكتشافاتهما مع بداية سبعينيات القرن الماضي. وقد وجدت اكتشافاتهما صدى إيجابياً في الوسط العلمي، إلا أنها، وللأسف، لم تكتسب شهرة واسعة خارجه. فالبعض تعامل معها بالتشكيك (وأيّ نظرية علمية لم تلق هذا المصير)؟، غير أن علماء العالم الكبار انضموا إلى جانب مؤيديها. فالعالم من

جامعة كامبريدج، الحاصل على جائزة نوبل بالفيزياء سنة 1973، براين جوزيفسون أطلق على نظرية بوم وبرايبرام تسمية «الخرق في مفهوم حقيقة الواقع». وقد توافق مع وجهة النظر هذه، الدكتور ديفيد بيت، عالم الفيزياء في الجامعة الملكية الكندية، ومؤلف كتاب «الجسر بين المادة والعقل»، مؤكداً أن «عمليات تفكيرنا متصلة مع عالم الفيزياء، بشكل أضيق بكثير مما يفترض الكثيرون».

في سنة 1979، فإن روبرت ج. جان، عميد مدرسة العلوم التقنية والتطبيقية في جامعة برينستون، أعلن برنامجاً لدراسة «دور الوعي في إظهار الحقيقة المادية». وبعد إجرائه آلاف التجارب، عمم جان ومساعدوه اكتشافاتهم، مظهرين أنه يمكن تأكيد كل الأسس: فالعقل يمكن أن يتأثر ويؤثر مباشرة في الواقع المادي. أما في العام 1994، فقد اجتمع العلماء الكبار - ومدرسو العالم، في جامعة برينستون لكي يناقشوا كيفية تطوير هذه النظرية المذهلة واستخدامها عملياً في نواح محددة من العلوم.

فهذه الاكتشافات غير عادية حقيقة، لذلك فإن محاولات استعمال نتائجها في التطبيق العملي متصل بالتأكيد مع اهتزازات وشكوك كثيرة العدد.

والتأثير المتبادل للوعي مع العالم المادي لا يمكن تصوره اليوم كشيء ما خيالي: الوعي - هو طاقة في شكلها الأدق والأكثر دينامية: وهذا يساعد على الفهم، لماذا تخيلاتنا، أساليب تفكيرنا، أمنياتنا ومخاوفنا تُبدي تأثيراً في الأحداث الحقيقية، وتفسر كيف يتجسم الشكل الذي يكونه العقل.

اكتشافات مشابهة، متعلقة بجوهر الواقع، يمكنها أن تصبح قوة مؤثرة من أجل نمونا وكمالنا المستقبلي.

مدركاً أنه يعتبر جزءاً من الكون الديناميكي المفتوح، وأن عقله يؤدي دوراً رئيساً في خلق الواقع، فإن الإنسان يستطيع أن يخلق طرائق للاقتراب من الحياة أكثر فعالية وإبداعاً. والآن لا يجب عليه الوقوف على جانب الطرق، مراقباً ما يجري من ناحية، - فالاكتشافات الجديدة تسمح بفهم أنه، في العادة، لم يكن ولا في أي وقت مثل ذلك، فكله مؤسس على التأثير المتبادل، لأننا وأينما ذهبنا ومهما فعلنا، فأفكارنا هي التي تخلق الواقع المحيط.

قال اينشتاين بطريقة ما: «اكتشاف نظرية جديدة يشبه الصعود إلى الجبل، عندما تكتشف، وبنظرة، بانوراما جديدة وأكثر اتساعاً». وهذا ما يحدث معك بالضبط، عندما تقرأ هذا الكتاب. فسيكون «صعودك» التفكيري مُكافأً سريعاً جداً، عندما تكتشف إمكاناتك الطبيعية.

الفصل الثاني
الوعي

فكِّر هكذا، كما لو أن كل فكرة من أفكارك مكتوبة بأحرف ضخمة متوقدة على السماء، وظاهرة لكل واحد - فهي موجودة بهذا الشكل.

كتاب مرداد

مستوعباً أفكارك كحقيقة، موجودة بالخدمة، مع ما نسميه «الواقع المادي»، أنت تقترب من مفهوم الاتصال المتبادل والفريد لهاتين الظاهرتين.

فنحن نعيش في عالَمين وواقعَين في الوقت نفسه: الواقع الداخلي لأفكارنا، إحساساتنا، ونظراتنا، والحقيقة الخارجية حيث يوجد البشر، الأماكن، الأشياء والأحداث. وليس في الإمكان تقسيم هذين العالمين الداخلي والخارجي. ونحن نسمح للعالم الخارجي المرئي بالسيطرة على حياتنا، محولين العالم الداخلي إلى مرآة» فقط، تعكس كل ما يحدث معنا. وعالمنا الداخلي حساس جداً، ونحن، متأثرون فقط بالنفوذ الخارجي، نملك إمكانية فهم أيّ قوة لدينا. ويبدأ الإنسان بتهكم قاس، تغيير الواقع الموجود فيه، وبالتحديد ذلك اليوم والساعة والدقيقة، عندما يكف عن التأثر بهذا الواقع بشكل متواصل.

الوعي الداخلي - هو قوة عظيمة، نشعر بتأثيرها في كل ناحية من نواحي حياتنا. وبالمناسبة، فهو يعتبر الجزء الرئيس والمهم من جوهرك، ويرتبط به نجاحك أو فشلك.

وكله، في جوهره، يعتبر طاقة، وإذا فكرت، فإنك تستعمل كمية ضخمة من هذه الطاقة في شكل سهل، سريع ومتحرك - هو صورة التفكير. والفكرة تسعى دائماً لإيجاد شكل، منجذب للإظهار الخارجي، طامحة للعثور على تعبيرها الخاص عنه. والسعي والقدرة تتجسدان مادياً على شكل مكافئها الفيزيائي متكدسة في طبيعتها. والأفكار البشرية عادة ما تشبه نيران الموقد. وإذا ما حازت جوهر ومقدرة الالتهاب، فهي تختفي بسرعة في العادة. وهي تتواجد لعدة ثوان فقط، ثم تطير إلى الأعلى، وتشتعل هناك للحظات.

وهناك فكرة فريدة لا تملك قوة كبيرة، إلا أنه، وعند تكرارها لعدة مرات، فيمكن تركيزها وتوجيهها، ومضاعفة قوتها. وبقدر ما يكون عدد مرات تكرارها أكثر، فهي تمتلك قوة وقدرة على الظهور أكبر.

أفكار ضعيفة وغير متكاملة - قوة ضعيفة وغير متكاملة. أفكار قوية ومركزة - قوة مركزة وقادرة.

ولفهم ذلك، تصور لنفسك زجاجاً مقوى (مضاعفاً)، وتتسرب عبره إشعاعات الشمس. فإذا ما حركناه من جهة إلى أخرى، فإن طاقة الإشعاعات الشمسية تتبدد ولا تظهر. إلا أنه، لو ثبتنا الزجاج على ارتفاع محدد، فإنك ستحشد تلك الإشعاعات الشمسية، وهذا الضوء المشتت يملك قوة بشكل مفاجئ، تلك القوة التي تتسبب في الدفء.

والشيء نفسه يحدث مع أفكارنا. فعلى قدر دراسة قوى العقل، تتعلم تنمية وتركيز أفكارك، مقوياً بذلك مقدراتها. وفي المرحلة الحالية عليك أن توضح لنفسك وبدقة، إن الأفكار تتمتع بقوة خاصة. وقناعاتك العميقة، مخاوفك، آمالك، همومك، نظراتك، أمنياتك، وكل فكرة من أفكارك، تبدي فيك تأثيراً شخصياً، وفي المحيط، وفي العالم من حولك.

كثيرون لا يعيرون انتباهاً لأفكارهم عند الاستيقاظ، غير ملاحظين كيف يعمل العقل؟ ماذا يتمنى؟ مم يخاف؟ عمّ يحدث نفسه؟ وماذا يضع في قائمة المواد غير اللازمة. فعادة ما نأكل، نعمل، نتلاقى، نقلق، نأمل، نبني خططاً، نمارس الحب، نقوم بجولات شراء، نلعب، مخصصين المستوى الأدنى من الانتباه لكيف وبمَ نفكر عند ذلك.

من الممكن أنه، لو كنا قد تعاملنا مع عملياتنا العقلية بانتباه كبير، ومع كل فكرة بغض النظر عن طبيعتها، قد ترتب علينا جني أو دفع دولارٍ واحدٍ. وإذا

ما أخذنا بالحسبان أنه في كل يوم تبرز في دماغنا آلاف الأفكار، فهذا الاقتراح يبدو مغرياً جداً. وتصور لو أن جهاز محاسبة، يجري حساباً لكل فكرة، ويحدد أياً منها مربحاً لنا، وأي واحدة تجلب الخسارة. إذاً لكان الجميع قد أصبحوا، وبطريقة دقيقة جداً، يراقبون ويوجهون أفكارهم، ولكنّا رأيناهم متحمسين لإيجاد تلك التي تجلب دخلاً، وساعين للهروب من تلك التي تجر وراءها تكاليف باهظة.

وبالمناسبة، هذا ما يحدث معنا بالضبط، ولكن ما يؤدي دور الدولارات هو الطاقة، حيث يعمل جهاز محاسبة ضخم، وهي تسمى «الكون»، ولا تبقى فكرة واحدة من دون انتباه من جهتها. والعالم الداخلي للإنسان ليس كومة قرميد أو حجر من دون حياة. فكل واحدة من أفكارك تنعكس في هذا النظام وتؤثر فيه. وسواء أردت ذلك أم لا، فإنك لو فكرت طوال الوقت ستخلق واقعك الخاص.

وأول خطوة لبداية حياة جديدة وببساطة مدهشة: فكل ما يجب القيام به هو مراقبة سير أفكارك وتوجيهها بطريقة مناسبة.

كل شخص يخلق حياته، لذلك يجب النظر إلى أسلوب الحياة بطريقة ناقدة، فأنت تؤكد أنك تسعى إلى ازدهار مادي، إلا أنك تشتكي كل الوقت من قلة النقود وغلاء المعيشة. وأنت تدور حول ما لا تملكه، ويخيفك الحساب الجاري، أنت قلق، وتفكر بألم، كيف يمكن التغلب على هذا الوضع؟ وها أنت تسعى إلى كفاية مادية، غير أن وعيك مضبوط باتجاه عدم وجود النقود والانفعال، ولن تسد هذا النقص أبداً.

من الممكن أنه يجب عليك إيجاد عمل جديد، أي شيء ممتع وذي أفق واسع، حيث يمكنك تحقيق جهودك الإبداعية، ومن هنا يكون الكسب ليس سيئاً. وإذا ما كررت لنفسك أنه لا يمكن ببساطة إيجاد عمل كهذا، وأنك لن تستطيع إيجاده أبداً، ففي الحقيقة لن تحصل عليه أبداً.

ومن الجائز أنه يخطر لك أن تكون اجتماعياً أكثر، وتزيل القيود وتثق بنفسك أكثر، لكنك تفكر دائماً أنك غير مرتاح، ولا تعرف كيف تحافظ على الشركة، مذكراً نفسك من جديد بمشكلاتك ونواقصك الخاصة، وبإمكانك أن تريد أن تصبح قوياً، إنما لو ترنح الضعف في وعيك، فإنك ستكون تعلل نفسك، فقط، بالأمل في أنك يوماً ما ستمتلك القوة التي تتمناها.

فبكلمة واحدة، الأمنيات بامتلاك عمل لا تساعد لوحدها. والأمل في أن يتغير ذلك ليس له معنى. وببساطة، فالعمل بتوتر لا يكفي، ولو كان لاثنتي عشرة أو خمس عشرة ساعة في اليوم. وللتحرك من المكان، يجب - وهذا شرط ضروري جداً - تغيير أسلوب التفكير خاصتك.

إِنَّ كُلَّ مَنْ لَهُ يُعْطَى،
وَمَنْ لَيْسَ لَهُ فَالَّذِي عِنْدَهُ،
يُؤْخَذُ مِنْهُ

إنجيـل لوقـا 19:
26

عندما قرأت هذه العبارة المأثورة لأول مرة، بدت لي غير عادلة نهائياً. فهل يصح أن «الغني» (صاحب الأموال) يحصل على ما هو أكثر، والذي لا يملك إلا القليل يفقد ذلك القليل الموجود لديه؟ من النظرة الأولى يبدو ذلك غير صادق تماماً: كان ليكون أكثر عدلاً لو أن «الفقير» يعطى أكثر، ولكن في الكتاب المقدس كتبت بشكل آخر. فالكتاب المقدس يقول إن الكون مبني بهذا الشكل. وبعد تفكير طويل وصلت إلى نتيجة أن هذا القول المأثور مليء بفكرة عميقة جداً. وفي الحقيقة، ما الذي يمكن أن يكون أعدل من منح كل شخص حرية اختيار أفكاره الخاصة، التي سيتكون منها الواقع المحيط به؟ ففي نهاية الأمر، كل شخص حر في تحديد كيفية حياته الخاصة.

هل تريد تغيير الظروف؟ من أجل ذلك يجب تنمية طراز الوعي الضروري لديك. فالشخص الناجح يملك، دائماً، وعياً موجهاً نحو النجاح. والإنسان الميسور يصنع لنفسه وعياً مضبوطاً باتجاه الغنى، وأفكاره مكرسة للإيراد والرفاهية، النجاح والسلامة المادية. هذا هو أسلوب تفكيره.

«أموره جيدة، - تقول أنت - مفلحاً في التفكير بسهولة بالنجاح؛ ليس من الصعوبة بمكان بالنسبة للغني التفكير بالدخل والرفاهية، ولكن بالنسبة لي أنا، فالحالة على العكس من ذلك تماماً. أنا لست موفقاً؛ أنا فقير؛ وظروف الحياة تشدني نحو الهاوية».

ليس صحيحاً! كلام خاطئ في الأساس! فما يزعجك ليست ظروف الحياة، ولا الحالة الصعبة. شيء وحيد يعذبك ولا يسمح لك بتحقيق النجاح: إنه تفكيرك، فالقليل من الجهد والتطبيق. وها أنت تتعلم توجيه أفكارك وتحقيق طراز الوعي الذي تتمناه. فالواقع المحيط يمكن أن يتغير، فقط بعد أن تحصل على شكل جديد للوعي، وليس قبل ذلك، ولا بأي شكل. والوعي الجديد يجب أن يسير إلى الأمام.

أنت، إذاً، قررت ماذا تريد من الحياة؟ الصحة؟ عند ذلك يجب أن تُنمِّي وعي الصحة لديك. السلطة؟ نَمِّ، إذاً، وعي السلطة. الرفاهية المادية؟ اصنع وعياً موجهاً نحو التحصيل المادي والرفاهية. السعادة؟ نَمِّ وعي السعادة. أتريد أن تصبح

روحانياً أكثر؟ اعمل على وعي الروحانيات. فالمطلوب منك، فقط، تأمين الشحنة الضرورية من الطاقة، وعندها سيصبح هدفك حقيقة.

من الممتع معرفة أن حياتك، وبغض النظر عن ظروف الحياة في الماضي والحاضر، وباستقلالية عن حالات الفشل السابقة، تتغير، لو أنك صرت تغذي وعيك بالطاقة! وهذه الإمكانية المدهشة ممنوحة لأي واحد، وكل منا له الحق في استخدامها أو عدم استعمالها وتركها جانباً. ومن أجل ذلك لا يلزم امتلاك نقود كثيرة أو التمتع بموهبة خاصة، أيّاً كانت. فالمطلوب منك، فقط، الحزم في إضاعة بعض الوقت وإضافة الجهد المطلوب لتنمية الشكل المناسب من الوعي. هذا كل شيء! يبقى التطبيق العملي.

عقلك مشابه للبستان الذي يمكن خدمته ويمكن إهماله. فأنت بستاني ويمكنك تنمية بستانك أو تركه مقفراً، ولكن يجب أن تعرف أن تجني ثماراً، إما للجهد الذي بذلته، أو بطالتك! فالعقل، تحديداً، يخلق الواقع المحيط بك.

يمكنك أن توافق أو
لا توافق على هذا.
يمكنك أن تفهم هذا وتجبر
عقلك على العمل بذاته، أو قد
تطلق كل شيء على عفويته، سامحاً للعقل
بالعمل، بحيث إن الإخفاقات
ستتبعك دائماً.
غير أن الواقع الذي
تعيش فيه، سيقوم عقلك
بخلقه بشكل مستمر.

الفصل الثالث
الخيال أو التصور العقلي

في عقلي لا توجد أفكار، لكنه يملك قوة، قادرة على مساعدته في أن يستحضر للحياة مجموعة كاملة من المفاهيم.

رالف ولدو أمريسون

ما الذي يجعل الشخص منتصراً؟ ما الذي يميز الأشخاص الناجحين عن الفاشلين؟

«كل هذا موجود في رأسي»؛ يقول أرنولد شوارتزينيغر، الملياردير الناجح والرأسمالي الكبير في سوق العقارات، النجم السينمائي، المثقف الذي استحق لقب «سيد الكون» خمس مرات. فأرنولد حصل على كل هذا، إلا أن النجاح لم يكن دائماً. وأرنولد يتذكر الوقت، عندما لم يكن لديه أي شيء، ما عدا الإيمان الصلب بأن العقل يعتبر المفتاح لتحقيق كل مخططاته.

«كنت لم أزل طفلاً صغيراً، عندما تصورت في نفسي، ذهنياً، ذلك الشخص، الذي أردت أن أكونه. وفي أفكاري، لم أشك للحظة في أنني سأكون ذلك الشخص بالضبط. فالعقل بطبيعته فريد. وقبل أن أحصل بعد على أول لقب «سيد الكون»، كنت قد تخيلت نفسي فائزاً في هذه المسابقة. إنه أهم هدية كانت عندي. فأكثر من مرة فزت به ذهنياً، لدرجة أنني لم أشك مرة في أن هذا ما سيحصل، والشيء نفسه حصل مع مهنتي في السينما. فقد تخيلت نفسي ممثلاً موهوباً، محصّلاً أموالاً كثيرة. وقد أحسست، حرفياً، بالنجاح وشعرت بطعمه. وعرفت ببساطة أن هذا سيحدث».

أما كريس بولاين، فكانت عضواً في فريق ألمانيا الغربية الشهير للمصارعة الحرة، الفائزة ست مرات بالكأس الأوربية في المدة بين 1976 و 1982.

«جزءاً من تدريباتنا، كان العمل مع المختص النفسي، الموجه لمضاعفة قوة عقلنا. فبعد التدريب على السفوح، كنا نغوص في حالة التأمل. وطلب منا المختص النفسي أن نتجاوز، ذهنياً، كل منحدر، مقفز (منطّة)، منعطف. وأثناء هذا التدريب الذهني، كنا نعمل بتوتر، كما في الأوقات الراهنة، والكمال في الرياضة، مثله في أي نشاط آخر، يتعلق بالقدرة على خلق أسلوب ذهني دقيق لأي نشاط».

وكريس تعرف عمّا تتكلم: فهي ليست صاحبة ست ميداليات فقط، بل ورئيسة شركة ناجحة للاستشارات بالأعمال والرياضة، وهذه الشركة تهدف إلى أن تشرح للناس كيفية الحصول على النجاح باستخدام مناهج مماثلة.

براين إدوارد، شخص ليس كئيباً، يملك إحساساً عظيماً بالفكاهة، ويعمل بالتأمين على الحياة. وقد تعرفت عليه أثناء إحدى جولات المحاضرات، حيث بتنا صديقين جيدين، بعد ذلك. وهو كل مساء، قبل النوم، يستعرض قائمة الزيارات التي يتوجب القيام بها في اليوم التالي. حيث كان يرسم، ذهنياً، حديثاً مع كل زبون، ويتخيل الزبائن كلهم بشوشين ويوافقون على تأمين حياتهم عن طيب خاطر. ويتخيل براين يوماً ناجحاً، حيث تمكّن في ذلك اليوم من إبرام عددٍ كبيرٍ من عقود التأمين. وقد فعل ذلك في غضون عشر دقائق قبل الذهاب إلى النوم، وعشر دقائق صباحاً، بعد الاستيقاظ. ويكون المجموع عشرين دقيقة كل يوم. وكان براين إدوارد يبيع، في اليوم الواحد، عدداً من بوليصات التأمين أكثر مما تبيعه شركات تأمين كثيرة في نصف عام، وهو يدخل دائماً في معدل واحد لأفضل ممثلي مهنتهم.

ثلاثة أشخاص مختلفون، مع أهداف وآفاق حياتية مختلفة، غير أنهم يستخدمون أسلوباً واحداً، يساعد في بناء الواقع ويؤثر فيه بفاعلية: إنه أسلوب الخيال أو التصور الذهني.

التخيل هو تصور ذهني، خسارة، رؤية الذات في وضع لم يحدث بعد. والإنسان يتخيل نفسه يفعل أو يملك ما يسعى إليه، ويحقق أمانيه.

لنفترض أنك ترغب في تطوير الثقة بالنفس. ومستخدماً الخيال تتصور نفسك شخصاً موثوقاً. وذهنياً، أنت تقوم بخطوات جريئة، وتجتمع بحرية، مع أناس مختلفين. تخيل الأوضاع التي تجلب إليك المتاعب في العادة، وتصور أن تأثيرك عليها ضعيف، بلا تكلف، وتحقق نجاحاً. ويمكنك أن تتخيل كيف يكيل عليك أصدقاؤك وزملاؤك المديح والتهاني على ثقتك بنفسك التي اكتسبتها. أنت تشعر بالفخر والمتعة لأنك أصبحت شخصاً واثقاً بنفسه، وأيضاً بسبب التغير الذي حصل بالنتيجة. وأنت تتخيل لنفسك ما الذي كان يمكن أن يحدث معك، وتعيش كما لو أن ذلك يحصل في الحقيقة.

1- قرر، ماذا تريد أن تحقق: تقديم امتحان؟ الحصول على ترقية؟ التعارف مع أحد ما؟ تحصيل نقود كثيرة؟ أن تفوز بالاسكواتش؟
2- استرخ. ابتعد عن العمل لبضع دقائق، تنفس الصعداء، مرتاحاً بالروح والجسد.
3- في فترة من 5-10 دقائق، تصور، ذهنياً، الواقع الذي تتمناه.

فكر أكثر في أنك تفعل شيئاً ما أو تكتسبه، وليس فيما كان يمكنه - مع احتمال أكثر أو أقل - أن يحدث. عش في أفكارك كما لو أن ذلك يحدث معك. اخلق «فيلم» فيديو داخلياً صغيراً. تصور نفسك تفعل الشيء الذي أردته أكثر من أي شيء آخر. إذا قمت بذلك فإنك، من ناحية، تدرك أنه في حقيقة الأمر، هذا لم يحدث معك ولم يصبح حقيقة بعد. إلا أن اللوحات الذهنية، التي نرسمها لنفسنا، ونفكر فيها دائماً، تصبح رأس جسر لأهدافنا، الشكل الذي يمتلئ بالطاقة. فهذه اللوحات هي القوة الحقيقية التي سوف تعمل لنا.

وعند التخيل، أعط نفسك أيّ صفات ضرورية. فإذا كان يلزم لأسلوبك التفكيري موهبة، رجولة، حسماً ومواظبة، فأدخلها من كل بد. وأحياناً، سوف ترى أن الحصول على الهدف المطلوب كما لو أنك تشاهد فيلماً سينمائياً. وفي حالات أخرى تبرز أمامك، فقط، أكثر اللوحات عمومية لأهدافك. حسناً، الحالتان جيدتان. ويمكن تناوب التخيل الدقيق والحر، بممارسة كل واحدة لمدة خمس دقائق، أو التركيز على شيء ما واحد، الذي يعجبك أكثر.

التخيل الدقيق: هو أن تُكوّن، ذهنياً، لوحات ومشاهد دقيقة لما تريد الحصول عليه. واتبع، باكراً، السيناريو المحضر، ذهنياً، ولو فشلت به عدة مرات.

التخيل الحر: اسمح للأساليب والأفكار أن تبدل إحداها الأخرى، غير موجه إياها، لكن قبل ذلك الوقت، الذي سيظهرون فيه الطريق السلبي لتحقيق أهدافك.

استخدم الأسلوبين، متذكراً أن المهم هنا هو التطبيق العملي. فالكثيرون يعانون من الصعوبات في المراحل الأولى من التخيل. فعقلهم لا يستطيع خلق ورسم المشاهد التي يتمنونها. ولا تقلق إذا ما حدث ذلك معك. فاللوحة ليست ملزمة أن تكون كاملة وتامة حتماً. وإذا مارست التخيل بانتظام، فإنك سريعاً ما تلاحظ، وباندهاش، إن عقلك يتعلم ولادة لوحات ذهنية حسب رغبتك.

وهنا تجب ملاحظة أنه لا يكفي تصور شيء ما لمرة واحدة أو حتى لمرتين. فالنتائج تظهر، فقط إذا ما انطبع الأسلوب في الوعي مجدداً ومجدداً على امتداد أسابيع

وحتى أشهر، طالما لم يتحقق هدفك. ولا تحاول تقويم النتائج بعد محاولة أو اثنتين للتخيل.

وإذ برزت لديك أيّ شكوك بشكل مفاجئ - وهي ستظهر حتماً - فتجاهلها ببساطة. ولا تحاول أن تواجهها وتتصارع معها، بل دعها تظهر وتختفي في وعيك من دون أيّ عوائق. ثم تابع ممارسة التخيل، وكل شيء سيتواجد في مكانه.

شرطان للتبصر الناجح

1- تخيل هدفك، كما لو أن ذلك يحدث معك مباشرة الآن. واجعل هذا حقيقة في ذهنك، مكوناً أشكالاً مفصلة دقيقة. والبس الدور وجسّده ذهنياً.

2- تصور هدفك ذهنياً، ليس أقل من مرة واحدة في اليوم، ومن غير انقطاع ولا يوم.

التكرار أمّ التعلم.

أيّ فكرة تظهر في عقلك وتتقوى هناك. تظهر تأثيراً على حياتك.

وهنا، أريد أن أحدثك عن تجربة مشهورة وموثقة للمختص النفسي آلان ريتشاردسون. فقد كان فريق كرة السلة الطلابي، مقسماً إلى ثلاث مجموعات: في كل واحدة منهن حددوا وسجلوا إنتاجية اللاعبين. فلاعبو المجموعة الأولى حضروا إلى القاعة الرياضية كل يوم، منهين العمل بالمناولات. ولاعبو المجموعة الثانية لم يتدربوا بشكل عام، أما ممثلو المجموعة الثالثة فقد مارسوا تدريبات مختلفة تماماً. فهم لم يذهبوا إلى القاعة الرياضية، بل بقوا في غرفهم، يتخيلون لأنفسهم عملية التدريب ذهنياً. ولنصف ساعة يومياً، كانوا يشاهدون أنفسهم مسجلين النقاط ومنتصرين بنتيجة ساحقة. وتابعوا «التدريب» ذهنياً كل يوم. وفي غضون شهر، تم اختبار الفرق الثلاثة.

المجموعة الأولى (أولئك، الذين تدربوا في القاعة يومياً) حسنت نتائجها بمعدل 24%، ولدى المجموعة الثانية (أولئك الذين لم يمارسوا أي شيء) لم يكن هناك أي تحسن. أما المجموعة الثالثة (اللاعبون الذين تدربوا ذهنياً)، فقد وازى تحسنها التحسن الذي بلغته المجموعة الأولى، التي تدرب لاعبوها في القاعة!

وهكذا، فإن التبصر الإبداعي يملك قدرة ضخمة. لكن لا يوجد فيها أي شيء خارق للطبيعة. فهو مؤسس على عمل آلياتك وطاقتك الداخلية، وكذلك على قدرتك الإبداعية في إدارة مصادرك الداخلية.

ومع التنظيم الصحيح، يعتبر الخيال واحداً من أكثر الإمكانات العملية لدى الإنسان. فابدأ، الآن مباشرة، باستخدام هذه النعمة بشكل صحيح. ولا تقلق ولا تفكر بالنواحي الخاصة لهذه الظاهرة، وثق بالعملية ببساطة. والطلب يتبع الاقتراح،

لذلك، فأنت تحصل على النتيجة المطلوبة في الوقت الملائم. ويمكنك ألا تشك، فأنت ستجد الطرائق والأساليب لتحقيق الهدف: والطبيعة تستطيع، دائماً، تنفيذ المطالب المقدمة إليها.

كثيراً ما يريد الناس معرفة الأجوبة عن كل الأسئلة، حتى قبل أن يقوموا بأول خطوة. ونحن نريد توقّع ومعرفة التفصيلات كلها سلفاً، وقبل أن تحدث. إلا أن ذلك لا يتحقق عادة، وكثيراً ما تتطور الأحداث بذات الطريقة غير المنتظرة.

فالممثلة كارول بيرنيت، المولودة في لوس أنجلوس، والتي تربَّت عند جدتها. وكانت الاثنتان تسدان حاجاتهما بالكاد، وقد عاشتا على المعونة المالية، وكانتا قبل ذلك فقيرتين جداً، لدرجة أن الجدة كانت تجمع أوراق التواليت في المراحيض العامة. فمن الطبيعي أنه لم تكن لديهما الأموال المطلوبة لإرسال الفتاة الموهوبة إلى الجامعة، الأمر الذي كانت تحلم به. إلا أن الفتاة كانت تعرف أنها ستدخل الجامعة يوماً ما. «حتى إنه ليس لدي فكرة أنني لن أدخل الجامعة. فقد تصورت كيف كنت أذهب إلى المحاضرات، وأعيش في المدينة الجامعية وأدرس المواد التي تهمني. وقد فكرت بذلك كل يوم، ومع أنه لم يكن لدي أي فرصة في دخول الجامعة، لم أشك للحظة في أنني سأكون طالبة».

كيف إذاً وجدت هذه الفتاة النقود؟

«في إحدى المرات، وبعد انتهاء دوامي في المدرسة، ذهبت لإحضار البريد. وعندما فتحت صندوق البريد، وجدت مظروفاً معنوناً باسمي، وكان يوجد عليه طابع، لكنه لم يحمل ختم البريد، ما يعني أنهم لم يرسلوه بالبريد، وإنما وجدوه في صندوق البريد الخاص بي. وعندما فتحت المظروف، وجدت هناك مبلغاً يساوي تماماً تكاليف الدراسة للسنة الأولى في الجامعة. ولم تكن هناك أيّ رسالة تفسر ذلك، النقود فقط، كانت هناك. وأنا لم أتمكن من معرفة المرسل حتى الآن».

ستُفتح لك آفاق جديدة،
لو كشفت عن أفكارك

طبعاً، أنا لن أؤكد أنك لو كنت ستمارس التبصر، فذلك سيعني حتماً أنك ستجد الإنسان المجهول الذي يسلمك مظروفاً محتوياً المبلغ الذي تتمناه، كما حصل مع كارول بيرنيت. ولكنني أعد بأن الظروف ستُصاغ بحيث إنك تستطيع تحقيق

أهدافك، - ويمكنك أخذ هذا في الحسبان. فأفكارك قوية لدرجة أكثر مما تتوقع، وكل أسلوب تفكير يعتبر قوة حقيقية قادرة على التأثير في حياتك.

والتأكيد أن الإنسان يملك تلك الآفاق، ليس من اختراعات الخياليين. فهي موجودة فينا حقيقة كالجهاز التطبيقي، الذي يمكننا استعماله حسب إرادتنا.

الفصل الرابع
غرس الأفكار

عنـدما يتواجـد الموضـوع أو الهـدف علـى شـكل فكـرة، فـإن تحقيقه بشكل محسوس ومرئـي، هو مسألة وقت.
فالإبصار دائماً ما يسبق التنفيذ

ليليان وايتنغ

إذا كان التبصر تكوين فيلم فيديو خاص، فهذا يعني أن غرس الأفكار هو نسيب تنطيق الفيلم، ولكن، فقط، بدل الكلمات، أنت تضيف إلى التمثيل الإحساس المناسب. مثلاً، يجب عليك عمل إهداء للعاملين في شركتك، زد على ذلك أنه سيكون هناك مهندسون وقادة. وإذا ما نجحت في مهمتك، فستكون لديك فرصة لتلقّي الترقية. وهذا الإهداء مهم جداً لبناء مستقبلك فأنت من يقرر قبول «غرس الأفكار»، وفي غضون خمس أو عشر دقائق، ستكون الفكرة والإحساس أنك قد ألقيت الإهداء الذي لقي نجاحاً عظيماً. فكلمتك تركت عند الجميع انطباعاً. وأصبح كل شيء وراءك. وقد نجحت في ذلك، وقدمت إهداء عظيماً!

وفي التميز عن التبصر، وعند الغرس، كان أول ما قمت به هو التركيز على الإحساس مما تقدمه. وهنا، يدخل في اللعبة خيالك. فكيف تقدم لنفسك إحساسك بنجاح الإهداء؟ بماذا ستشعر عند ذلك؟ بالتوتر؟ السعادة العارمة؟ أم الطمأنينة؟ من المحتمل أن يكون الارتعاش؟ مهما كانت ردة فعلك، فتصور شعورك ذهنياً، وأطلقه عبر نفسك، وعش إحساساً بالثقة في أنك قد حققت ما تتمناه. ولا تسمح لأن يكون كل شيء قد تحقق بشكل جيد. ببساطة، قوّ ذلك في الوعي، كأنه أمر واقع. وغَيِّر الوضع، فبدلاً من «كل شيء يجب أن يجري بنجاح»، إلى «كل شيء جرى بنجاح». فكل شيء قد بات من الماضي، ولأنك قمت بذلك، فأنت تنعم بالنصر لما

بلغته. فتهنئ نفسك: اصرخ واقفز من السعادة. ومن جديد ارتعش من الشعور بأنك حققت الهدف.

عند هذا لا يجب إعارة انتباه خاص للوحات الذهنية لكيفية تحقيقك الفكرة، فحتى تلك الأساليب ستظهر في رأسك. وما يجب أن يهمك أكثر هو الأحاسيس المادية (الفيزيائية) مما حققته، كاحمرار الوجنتين، خفقان القلب بشدة، والكفوف المتعرقة.

وفي الكتاب المقدس، كان تلامذة المسيح يطلبون منه أن يعلمهم الصلاة. (لك الحق بالإيمان أو عدمه، بتعاليم الإنجيل. إلا أنه يحتوي كثيراً مما يفيد عن عمل العقل)، أما عيسى المسيح فأجابهم: «كل ما ستطلبونه من الصلاة، ثقوا أنكم قد حصلتم عليه، وسيكون لكم». ولاحظ أنه يقول: يجب عليكم أن تؤمنوا أنكم حصلتم - وليس تحصلون، وقد حصلتم، - لذلك بالضبط ستحصلون. وأنت لا تأمل أو ترغب ببساطة، بشيء ما، بل تعلق أمنيتك في العالم الداخلي الخاص - عالم الأفكار والطاقة الخلاقة. وأي شخص فاهم في مسائل استخدام قوة العقل يقول لك إن هذه العملية الأقوى.

وسأروي حادثة جرت مع صديقين لي عزيزين، هما بيل وجانيت هندرسون. وآل هندرسون قدما من الريف إلى المدينة، وأرادا شراء منزل، يمكنه أن يتسع لأسرتهما المتنامية دائماً. ومن الطبيعي أن البيوت في المدينة أغلى ثمناً من الريف بكثير، ولأن أسرتهما لم تكونا صغيرتين، فقد كان يلزمهما منزلاً كبيراً. وكان لدى آل هندرسون متطلبات خاصة، فقد كان يلزمهم ليس المنزل الكبير فقط، وإنما حوش ظليل كبير أيضاً، وكل ذلك مقابل سعر متهاود. وقد أكد الجميع بصوت واحد على أنهم لن يجدوه مقابل تلك النقود، التي قرروا دفعها، إلا أن آل هندرسون لم يستمعوا لأحد. وكان بيل قد استعمل قوة العقل في العمل وفي اجتماعاته مع الأسرة، واقتنع بقوة تأثيرها. وقام بضم جانيت إليه، وتصورا معاً المنزل المستقبلي ذهنياً.

وبعد شهرين تلقيت دعوة منهما إلى زيارة بيتهم الجديد. وتسكعنا في حديقته الضخمة. وعند النظر إلى تلك الأشجار، والأعشاب والزهور، تكوّن لدي انطباع أنهما جلبا معهما إلى المدينة قطعاً من الغابات الريفية. ومن ثم، كانت تنتظرني رحلة كاملة إلى البيت، الذي كان واسعاً لدرجة أن كل واحد من الأولاد حصل على غرفته الخاصة؛ وكان يوجد مكتب وغرفة استراحة أيضاً - وكل هذا مقابل السعر الذي افترضاه!

«أسطورة.. ببساطة! - قلت أنا. - ألا تعتبران أن نجاحكما في الحصول على منزل كهذا، أعجوبة؟».

وقد أظهر لي جواب بيل مدى عمق مفهوم إمكان العقل، لدرجة لن أنساها أبداً. «لا، - قال هو - نحن؟، حتى لم نستغرب، فقد تخيلنا أنفسنا أصحاب هذا المنزل قبل شهرين».

قال ذلك بثقة عظيمة. وفي نهاية الأمر هو عرض ما كان قد اعتبره خاصته، قبل شهرين من الزمن. وبيل وجانيت جاهرا بحقوقهما في المنزل في العالم الداخلي، حيث امتلكا المنزل. فهناك استخدما النبرة والكلمات الحازمة، ولم يترددا ولو لثوان. فهما لم يفكرا متى وأين سيجدان البيت المنتظر، - ببساطة عملا مع إحساس أن المنزل سيعود لهما. وهما، في أفكارهما، قد «امتلكاه». ليس بالضبط هذا المنزل، الذي أرياني إياه، - فعند ذلك هما لم يخمّنا عن وجوده. لكنهما عرفا بالضبط ما الذي يريدانه، وهذا، تحديداً، ما غرساه في أفكارهما كل يوم، لحين ما أصبحت الأمنية واقعاً.

واليوم، آل هندرسون لا يستعملان أسلوب غرس الأفكار وأساليب أخرى لاستخدام قوة العقل فقط، بل يُعلمانها لأولادهما، حتى يتمكن هؤلاء من تحقيق السلامة والنجاح في حياتهم. فهل يمكن للوالد أن يمنح لأولاده ورثة أغنى من الإمكانات الطبيعية الموضوعة فيهم؟

كلنا نملك تلك القوة. فالأفكار تخلق الواقع المحيط بنا. وطريقة غرس الأفكار تقوم، فقط، على توجيه العقل على أنك قد ملكت ما تتمناه.

وكما في الحالة مع التبصر، وبالضبط، التكرار والمثابرة تميز أسلوب غرس الأفكار عن التخيلات التي لا فائدة منها. زد على ذلك، أنك لا تعيش أوهاماً، ولا تحلق فيما وراء السحاب أياماً كاملة، إذا ما آمنت أنك تملك ما هو ليس موجوداً معك في حقيقة الأمر. فالغرس - هو تمرين ذهني، يحتاج إلى نحو خمس دقائق يومياً، يا له من انفجار للطاقة، ذو الدقائق الخمس، الذي تكونه لنفسك بشكل مضبوط، من دون تمرير أي يوم. وأهمية التكرار لا يمكن إعادة تثمينها. وكما هو الحال بالنسبة لكل الأساليب التفكيرية؟، فالاستخدام العرضي لهذا الأسلوب قليل التأثير.

إذاً ضع لنفسك برنامجاً محدداً ونفذه بدقة. ودائماً، جذِّر في نفسك شعوراً بأنك تملك الشيء الذي تريده. بغض النظر عن طبيعة الأمنية. فهي خاصتك. عش مع هذا واشعر به. افرح وارتعش. اعتبر أنه يعود إليك بالكامل وتمتع به في عالمك الداخلي.

شروط الاستخدام الناجح
لأسلوب غرس الأفكار

1- استخدم هذا الأسلوب دائماً، مع فكرة أنك تملك ما تريده، أو أنك حصلت على ما تسعى إليه.
2- قم بذلك بشكل مضبوط، وحرفيّ، كل يوم، وبالحد الأدنى في ظرف خمس دقائق. ويكون أفضل بكثير، إذا طبقت هذا الأسلوب لخمس دقائق يومياً، مما لو طبقته لمدة ساعة، ولكن مرة واحدة في الأسبوع.

الفصل الخامس
الإقرار

إمكانية التدريب الذهني غير محدودة، ونتائجه أبدية، وكالعادة قليلون جداً الذين يوجهون أفكارهم في مجرى ضروري، حتى تجلب لهم الحظ؛ وعادة ما يترك كل شيء على عفويته.

برايس ماردين

يعتبر التأكيد، على الأرجح، أبسط أساليب التفكير المعروفة لدي، والمؤهلة، بالإدراك، للتأثير في العقل. وقد استخدم التأكيد على مدى قرون، في الديانات وأعمال السحر على شكل صلوات أما اليوم، فهو يستخدم من قبل أشخاص مختلفين لإتمام عقود العمل، التخلص من أخصام مختلفين، التعرف أشخاص جدد، الفوز في المنافسات، وأيضاً في أشكال متعددة أخرى من النشاطات. والتأكيد - هو إعلان بسيط، يكرره الشخص بصوت عال أو سراً، حسب الظروف. ويمكنك ممارسة ذلك حيث تريد: خلف مقود السيارة مثلاً، أو في عيادة الطبيب، في الفراش قبل النوم وببساطة، عليك فقط، اختيار التأكيد، الذي يعبر عن أمنياتك في اللحظة نفسها، وكرره عدة مرات.

لنفترض، أنك تبدو في وضع مرتاح، وأردت لو تسترخ ولا تقلق من أجل أي شيء. فعندها، وفي الوقت ذاته يمكن استخدام أسلوب التأكيد، والتكرار لنفسك وببطء: «أنا هادئ ومسترخ. أنا هادئ ومسترخٍ». ولا تحاول إجبار نفسك على

الهدوء والاسترخاء. بل، تابع ببساطة تأكيد ذلك على مدى عدة دقائق. وبحسب المناسبة. إذا كلفت بإلقاء كلمة في اجتماع كبير، وأردت أن يجري ذلك بشكل جيد، فابدأ بتأكيد ذلك سابقاً، قائلاً: «الاجتماع سيمر بنجاح، الاجتماع سيمر بنجاح».

ماذا تفعل للتأكيد؟

بعملية التأكيد، أنت تؤثر في الأفكار التي تظهر في عقلك. والعقل البشري قادر على الاحتفاظ بفكرة واحدة فقط في كل لحظة من الوقت، لذلك فجوهر التأكيد يقوم على «ملء» العقل بالأفكار، التي تقوي هدفك في حينه. والكلمات تعطي العقل إرشاداً حول الأفكار، التي يجب عليه أن يجدها. فإذا أكدت لنفسك أن «الاجتماع سيمر بنجاح»، فإن عقلك يبدأ بشكل طبيعي بإيجاد الأفكار المتعلقة بفكرة حول «الاجتماع الناجح». ومن دون أيّ جهود من جهتك، يقوم العقل باختيار المعنى السري والمضمون الأساسي لتأكيدك. وظاهرياً، كل شيء يبدو عادياً، ولكنه في حقيقة الأمر، فإن هذه الطريقة قادرة جداً على مساعدتك بفعالية في تحقيق الهدف الموضوع.

أعط صورة نهائية لأمنيتك على شكل تأكيد ملائم، واستخدمه بشكل مضبوط. فأحد معارفي، رجل أعمال ناجح، يبدأ كل يوم من أيامه بالتأكيد: «مبيع كثير، ابتسامات أكثر»، ويكرر هذه الجملة عدة مرات صباحاً، وعدة مرات أثناء اليوم.

بماذا يجب أن تفكر، مؤكداً؟!

1- ليس إجبارياً الإيمان بما تؤكده! فيجب أن يكون أولئك، الذين بدا أسلوب التأكيد قليل التأثير فيهم، قد تصرفوا هكذا. وهذا الخطأ قد ينحدر إلى اللا أثر من التأكيد. وأنت، لا تفكر في هذا، بل كرر التأكيد. وإذا كنت تؤمن فيما تؤكده، ماذا بعد، أمر رائع! ولو كنت لا تؤمن فلا شيء مخيف في ذلك، وهذا ليس له أي معنى. فالعقل، بنفسه، يختار محتوى التأكيد خاصته، وفي الوضع الحالي، تظهر الأفكار اللازمة في الوعي، ولا حاجة لإضافة جهود خاصة.

2- التأكيد يجب أن يكون إيجابياً دائماً. فصممه بشكل إثباتي موجب، وليس اقتراحاً سلبياً. مثلاً، إذا كنت تريد لو أن الاجتماع تم بنجاح، فلا يجب عليك القول: «أنا لن أحتمل الفشل في الاجتماع». ومتمنياً عدم القلق، لا يجب التأكيد: «لن أقلق». فالعقل، ولسبب ما يهمل هذه الـ «لن»، وفي النتيجة تجد أنك توجه نفسك إلى: «احتمال الفشل في هذا الاجتماع» أو «سوف أقلق». والعقل يتركز على تلك النماذج المحطمة نفسياً، وليس على ما تفترضه أنت.

3- التأكيد يجب أن يكون مختصراً. فهو نسيب الوصفة الطبية الهندوسية MANTRAS: المقولات البسيطة والمختصرة، التي لا يصعب لفظها وتكرارها. وأنا أختلق، دائماً، تأكيدات مؤلفة من أقل من عشر كلمات.

وأحياناً حتى كلمتين يمكنهما احتواء تأثير مدهش: «نجاح باهر يسبب الغرور» أو «رقم مبيعات قياسي». وقد خطر لي رؤية تأكيد، يشغل نصف صفحة. فموضوع أنك تستطيع تكرار هكذا جملة لعدة مرات هو قليل الاحتمال. وحتى جملتين، فهذا كثير بالنسبة للتأكيد، لأنك تكرر التأكيد لكي يترسخ في وعيك، لذلك كلما كان أقصر، يكون أفضل، وأكرر: التأكيد يجب أن يكون مختصراً، وإيقاعه ليس صعباً من أجل التكرار.

احذر من استخدام تأكيدات موجهة ضد ذاتها باللاشعور.

«أنا لن أحصل على هذا أبداً».
«أنا لن أفعل ذلك».
«هذا غير ممكن».
«أنا أنهار».
«لا أستطيع التعامل مع الناس».
«أنا اعرف أنني سأقع في الخطأ».
«أنا أخسر دائماً».

وبعض الناس، وبشكل غير مدرك، يستعملون تأكيدات مشابهة. فحاول التخلص منها بكل الوسائل. وأريد هنا، أن أحدثكم عما جرى معي أثناء رحلة قمت بها مؤخراً مع محاضراتي. فعندما أصبح نصف الخطاب خلفنا، قمت بالنظر إلى برنامجي للأشهر المقبلة ولم أصدق عيني. كلمات في مدن مختلفة جرت واحدة بعد الأخرى، وأحياناً، العديد منها في يوم واحد! وبدأت أفكر في أن الشهر القادم سيكون منهكاً تماماً، وهو الأمر الذي أخذت بتأكيده لنفسي: «سأكون متعباً تماماً».

وفي اليومين أو الثلاثة التالية كنت مخمداً، وبهذا الوضع انتظرت الرحلة القادمة من جولتي السياحية. لذلك، رحت ألعن الشخص، واضع جدول مرعب كهذا.

وبعد ذلك، متوقفاً، أخذت بالضحك على نفسي. لأنني، وأنا من يلقي المحاضرات حول قوة العقل، وقعت شخصياً، في فخ التأكيدات غير الصادقة. لا يمكن قول شيء، فهو تأكيد جيد: «سأكون منهكاً تماماً». لذلك شكلت هنا تأكيداً جديداً، مرتكزاً إلى ثلاث كلمات: تنظيم، هدوء، سعادة، وهي التي كررتها على مدى عدة دقائق. وفي اليوم التالي بدأت من ذلك التأكيد نفسه وكررته كل مرة، مستذكراً برنامجي المجنون. وبعد عدة أيام بدأت أفكر أنني إذا ما كنت هادئاً ومنظماً، فإن هذا «السباق الماراتوني» يمكن أن يكون مدهشاً جداً. فلماذا أثارني هذا التأكيد هكذا؟

هذه الكلمات الثلاث غيرت كل شيء. فالبرنامج بقي من دون تغيير - وما تغير هو علاقتي به. فالرحلة، التي كدت أن أحولها إلى عذاب، أصبحت مغامرة مشوقة. وكنت جاهزاً، هادئاً وجربت المتعة لأنني قبلت هذا التحدي، استبدلت التأكيد السلبي بآخر إيجابي.

وأنت أيضاً، يمكنك اختلاق تأكيداتك الخاصة، التي تساعد على الوصول إلى هدفك المقرر. وبقدر ما تكون التأكيدات سهلة، بقدر ما تستطيع لفظها حيث يلزم: واقفاً بالطابور في البنك، منتظراً في عيادة الدكتور، متوقفاً في زحمة السير. وليس ضرورياً لك الإيمان بها. ومع تكرار التأكيدات، لا يجب الإيمان، حرفياً، بأنك، في الواقع، تملك ما هو غير موجود. في حقيقة الأمر، كل ما هو مطلوب منك أن تكرر تأكيداتك فقط! وكنت لأنصحك بالبدء في الصباح، لأن ساعات الصباح تعطي نعمة خالصة لبقية اليوم. إنه تمرين لدقيقتين أو ثلاث، وستلاحظ النتيجة سريعاً.

في كل يوم،
كل شيء يتغير نحو الأفضل.

إن اسم إيميل كوي ليس معروفاً جداً في هذه الآونة، كما في بدايات القرن الماضي، عندما كان أول مكتشف لأسلوب التأكيد، يمارس علاج المرضى. وشاع أسلوبه في عيادات كثيرة في أوروبا وأميركا الشمالية. وفي وقتها، صارت أعماله مفاجئة مثيرة، والحديث عنها لم يهدأ حتى هذا الوقت، أي بضعة عشرات من السنين بعد موته. وكان كوي قد أكد أن مرضاه يتعافون بشكل أسرع، إذا ما كرروا تأكيداً بسيطاً، كل صباح بعد الاستيقاظ، وكل مساء قبل النوم. أما التأكيد الذي علمهم إياه: «كل يوم أشعر نفسي أفضل وأفضل». دقيقتان صباحاً ومثلهما مساءً. وينتهي كل شيء. فالتأثير كان مذهلاً لدرجة أن إيميل كتب عدة كتب عن «الإيحاء الذاتي» وبدأ بتعليم الناس، في كل أنحاء العالم، أهلية العقل لشفاء الأمراض، إذا ما صوبناه نحو الشفاء. وتأكيد كوي ركز عقل المريض على أنه في كل يوم سيكون وضعه أفضل وأفضل. ومما هو مؤكد بالوثائق علاج آلاف الأشخاص بطريقة كوي.

ومن معاصرينا يُعرف المغني والملحن المشهور جون لينون، الذي سيتذكرونه دائماً بسبب موسيقاه غير العادية، نظراته الإنسانية وصراحته المذهلة. فلينون لم يخف اهتمامه بالسحر وقوى العقل، ما انعكس على أغانيه. تأمل في كلمات أغنية «لعبة العقل»:

نحن نلعب في لعبة العقل،
خالقين المستقبل من يومنا
الحالي...

وقد عرف لينون، واستخدم أسلوبي التبصر والتأكيد. «عقلي يحقق كل هذا»، - فهو أحب التكرار. وفي أغنية «الولد الرائع»، والتي كتبها هو على شرف ولده سين، يغني هكذا: «قبل أن تغفو، الفظ كلمات هذه الصلاة القصيرة: «في كل يوم أشعر نفسي أفضل وأفضل». وفيما يشبه كوي وكثير من الأشخاص العظماء الآخرين، فتح لينون طريق معرفة هذه الحقيقة الأبدية الخاص به.

وأغاني جون لينون تدعونا للثقة بأنفسنا، في قوانا وإمكاناتنا. «من تعتبر نفسك؟ نجماً؟ ماذا بعد.. أنت محق»، - هكذا يغني لينون.

الفصل السادس
الإدراك

النجـــــــاح
يجتذب خلفه
نجاحاً آخر

الكثيـرون يميلـون إلـى رؤيـة فشـلهم وعجـزهم بسـرعة، أكثـر مـن إدراك منجـزاتهم ونجاحـاتهم الخاصـة. ونحـن، بعد أن نحقق شيئاً مـا، نشـعر لعدة أيـام أو أسابيع، بالسعادة، وبعد ذلك نضع أمامنا أهدافاً ونقاط رؤيا جديدة. وبسرعة كبيرة، يغادرنا إحساس المتعة لما حققنـاه؛ وبعد ذلـك بقليل ننسـى أننـا حصـلنا علـى أمنيتنـا بشكل عام. وكل الانتباه يتركز على الأمنيات والأهداف الجديدة، ويضيع الإحساس بالسعادة لما تحقق سابقاً من منجزات. وهكذا يبذِّر الإنسان طاقة النجاح القوية عبثاً.

وإذا ما ركزنـا علـى شـيء لـم يتحقق بعد، فإننـا، ومـن دون أن نشـعر، نقوي التفكير بـالإفلاس الخـاص فـي العقل. ويستطيع الإنسـان، مـرة أخـرى استخدام قوة نجاح منجزاته السـابقة، محققاً نتـائج مدهشـة. ولكـن، وللأسـف، فهـو نـادراً مـا يقوم بذلك.

وذات مرة، وبعد إحدى المحاضـرات، اقتربـت منـي امرأة وسـألت: «جـون، كيف تظن، هل أحقق أهدافي في وقت ما؟». فطلبت منهـا أن تحدثني عنهم، وكـان أول هـدف هـو شـراء بيـت جيـد، ثـم أرادت بعـد ذلـك الطيـران إلـى بريطانيـا للقـاء والديها وأقاربها، الذين لم ترهم منذ أربع سنوات، وثالثاً، توثيق علاقـة راسـخة مـع أحـد الأشـخاص. وبحيـث كانـت أمـاً - وحيـدة مـع ثلاثـة أطفـال بـين يـديها وعاشـت بتواضـع، فقد بـدت هـذه الأهـداف غيـر قابلـة للتحقيـق حينهـا. إلا أنهـا، وهـي تـزور حلقات بحثي، كانت تأمل في تعلم طريقة جديدة لاستخدام قوى العقل، لكـي تحسن ظروف حياتها.

وقد أكدت لها أنها باستخدام قوة العقل تملك في الحقيقة، فرصة للوصول إلى الأهداف الموضوعة. ولم أستذكر شيئاً حول هذه المرأة بعد ذلك إلى أن، حدث فجأة أنه وبعد عام من لقائنا الأول، اتصلت بي هاتفياً: «جون، - بدأت باضطراب، - أنت لن تخمن أبداً ما حدث! أنا أعيش الآن في بيت جديد، فيه مسبح وحديقة رائعة، حيث يمتد أمامك منظر مدهش». فقلت لها، إنني سعيد جداً من أجلها، ولكن هي لم تنه كلامها. «هذا ليس كل شيء. لقد قضيت ثلاثة أسابيع في بريطانيا وتقابلت مع أسرتي. و... - احتفظت بأفضل خبر إلى النهاية، - أنا سعيدة إلى درجة خرافية. أنا وقعت في الغرام، في الواقع، لقد أحببت»!

من الطبيعي، أنني أردت، بشدة، اللقاء معها من جديد وهذا ما حصل بعد عدة أشهر ليس إلا. وهي قابلتني في المطار، ولكن، بعكس المتوقع، لم تبد سعيدة ومبتهجة بحياتها. رمقتها بمجرد نظرة استغراب، وأنا أسمع سؤالاً كئيباً: «جون، لماذا لا تساعدني قوة العقل؟».

«لماذا قوة العقل لا تساعدني؟» - كررت مرة أخرى. ولم أستطع تصديق أذني:

«اسمعي، وصححي لي، إذا أنا أخطأت. ألست تلك المرأة التي أرادت أن تملك منزلاً، وتسافر إلى بريطانيا وتحصل على صديق؟ هل هذه أنت أم لا؟».

ونظرت إلي بإبهام: «آه، لقد نسيت ذلك»!

نسيت ذلك! كيف يمكن نسيان هذا! نعم، ببساطة شديدة - هذا يحدث معنا دائماً. فهي حققت الأهداف السابقة وتسعى لتحقيق الجديدة. وهي لم ترسم الأهداف بوضوح بعد، افترضت بصراحة أن قوة العقل لن تساعدها مرة أخرى. وهي، بنبوءتها هذه، نسيت إنجازاتها السابقة، معتبرة إياها كواجب، وتحول عقلها بالكامل إلى الأهداف الجديدة.

ونحن نركز على ما نود تحقيقه، ناسين، بالكامل، إنجازاتنا السابقة. فلماذا الدوران على ما هو غير موجود لدينا؟ وبطريقة ما، كلنا نطلب الفشل. فتعلم تشجيع نفسك على النصر السابق والحالي، ولو كانت زهيداً. ابحث عن اللحظات، التي تسمح لك بالشعور بنفسك قوياً، ناجحاً، فخوراً بنفسك. وافرح، حتى ولو بالقليل واستخدمه لكي تشعر بالنجاح الآن. وهذا يساعدك لتحقيقه في المستقبل أيضاً.

وللاعتراف بالنجاح تأثير خاص عندما تسعى لتحقيق أهدافاً جديدة. ولنفترض أنك مخرج شاب، تحاول شق طريقك بين الناس، حائزاً على شهادة استحسان من أحد الاستوديوهات الرائدة. ومستخدماً أسلوب الاعتراف، يمكنك بدء البحث عن اللحظات، التي تسمح لك بالشعور بالثقة في قدراتك الإخراجية.

وهي يمكن أن تكون أفلاماً قصيرة، قد صورتها في الماضي وتفخر بها حالياً. ويمكن أيضاً استذكار آراء منفردة لبعض النقاد، حيث يتم تقويم الأفلام كأعمال ممتعة وكثيرة الإمكانات. توقف عند هذا، وذكر نفسك أنك أنت أيضاً تلاحظ التفاصيل جيداً. وتذكر كم بذلت من الجهود كي تصبح مخرجاً. وإن كل كلمات المجاملة والإطراءات من أناس عديدين، كانت بسبب أفلامك. واعترف بكل المهارات، التي اكتسبتها في الأعوام الأخيرة، وتقدمك في هذا الوقت.

ابحث - وأنا أصر على كلمة «ابحث» - عن اللحظات، التي يمكن اعتبارها ناجحة. والاعتراف يجب أن يكون ليس واضحاً فقط، وإنما كلياً بشكل عام. فلا تفكر أن هذا غباء أو هو غير لازم. فصفاتك الإيجابية ليست أقل واقعية من السلبية، لذلك افتخر بها. واشعر بالنجاح، واسمح لعقلك بالاستمتاع، ولبضع دقائق، بالنجاح، الذي سبق أن تحقق.

وهذا الأسلوب، يمكن استخدامه ليس فقط للوصول إلى هدف محدد ما وإنما لتحقيق النجاح كاملاً. فخصص عشر دقائق مباشرة الآن، وسجل، على ورقة، كل النواحي القوية خاصتك، والتي تخص نواحي حياتك كلها في الماضي والحاضر. أمثلة:

أنا ألبس بذوق.
أنا أفلح في العمل.
أنا شخصية إبداعية.
أنا أعرف كثيراً فيما يخص...
أنا ميال للمحادثة.
أنا كريم.
أنا أرسم جيداً.
أنا متفائل.
أنا أقود السيارة بانتباه.
يتعاملون معي بلطف.

لا تتوقف عند هذا، فصفاتك الإيجابية غير محدودة.

الناس يحبونني.

أنا أعمل كثيراً.

أنا أستمتع بحياتي.

أنا محب لقرينتي (قريني).

أنا والد كثير العناية.

أنا أساعد أسرتي وأصدقائي.

أنا وضعت التوة قائمة صفاتي الإيجابية.

شكل قائمة كاملة وطويلة إلى الحد الأقصى: غير أنها يجب أن تحوي ليس أقل من عشرين نقطة. وحاول التملص من التواضع الكاذب، وأودع الورقة كل شيء، لكي تقدم كل ما عندك من حجج للفخر. فهدف هذا التمرين يتلخص في إجبارك على إدراك أنك تملك الحق في الفخر بنفسك. وهذه الأحاسيس الإيجابية تستدعي الشعور بالنجاح، الذي ينفع أساساً لنجاحاتك المستقبلية.

والطريقة المشابهة يمكن استخدامها لتحقيق أي هدف: شكّل قائمة تحويل عشر نقاط على الأقل، تعترف فيها بخدماتك، التي تساعد في رأيك على تحقيق الهدف المنشود.

مثلاً: في محاولة الحصول على موقع وكيل تجاري، يمكن وضع قائمة المواصفات التي قد تفيدك في هذا العمل، وتنتقيك من بين عدد من المرشحين الآخرين لهذا الموقع.

ويمكن لقائمتك أن تبدو كما يلي:

أنا خيِّر.
أنا أستطيع التعامل مع الناس.
الناس يحبونني.
أستطيع العمل مع الناس.
لقد تمكنت من العمل، بشكل رائع، في مكاني السابق.
أستطيع إقناع الناس.
أنا موهوب.
أنا ألبس بذوق، ومظهري جيد.
أنا منظم.
أنا أعمل كثيراً.
أنا أحقق الهدف المنشود.

إذا لم تشكل قائمة كهذه، فيمكنك الذهاب إلى اللقاء آملاً، ببساطة، بالحصول على هذا الموقع. وفي هذه الحالة، من الضروري أن تكون واثقاً من أنك تملك تحضيراً كافياً للحصول على هذا الموقع.

و «النجاح يجذب خلفه نجاحاً جديداً»، وأنت قد أفلحت في نواح كثيرة. وبقدر ما تشعر، أكثر، بتلك الطاقة المنطلقة من هذه الانتصارات السابقة، تكون أكثر اجتذاباً، لنفسك، نجاحات من الخارج. لذلك رتب هكذا قوائم. وغير عقلك واعمل بطاقة - وعش بنشاط. ولا تستجد كرامتك أبداً، ولا تكف عن الإيمان بنفسك. ولا تنتظر شيئاً من السماء - فابدأ بالخلق، كما قال جون لينون: «المستقبل من اليوم الحالي».

اعترف، اعترف.
ومرة أخرى اعترف بجدارتك.
الوعي يخلق الواقع، وأنت تخلق وعيك

الفصل السابع
العقل الباطن

في عقلك الباطن
قوة خفية،
قادرة على تغيير
العالم.

وليام جيمس

عقل الإنسان ذو وجهين. فكل ما تكلمت عنه كان يتعلق بالوعي (العقل الظاهر). والآن، حان الوقت للتعرف على الجهة الأخرى للعقل - هي الناحية السرية والباطنية، العقل الباطن. وقدرة العقل الباطن مذهلة ببساطة. فمن المعروف أنه يراقب ويوجه كل وظائف الجهاز الإنساني الحياتية، من الدورة الدموية إلى التنفس والهضم. وقد أقرّ كذلك، أنه في العقل الباطن ينطبع كل ما يحدث مع الإنسان. ويسجل كل حدث في حياتنا، وتتصل به الأفكار والأحاسيس كذلك. والعقل الباطن، تحديداً، كثيراً ما يساعد الإنسان، موجهاً نشاطاته. وبواسطة البديهة، الأحلام، الأحاسيس والهواجس، يلقننا الأفكار والحلول الضرورية. وذات مرة، عندما يكتشف الإنسان هذه القوة المدهشة، فلن يكون من دون معين في أي حالة كانت.

وفي النهاية، فإن العقل الباطن يعتبر جهازاً تتسارع بمساعدته النبضات الذهنية المتكررة دورياً - الأحاسيس والانفعالات - وتتجسم في مكافئ مادي. وذهنياً، بإمكانك أن ترسخ، في عقلك الباطن، المخطط، الفكرة أو الإحساس، التي أردت لو أنها تجسمت، وسرعان ما تحصل، حتماً، على المكافئ المادي المقصود.

والعقل الباطن مثمر، وجاهز لخدمتك دائماً، غير أن القليلين فقط قادرون على استخدام قوته.

ولإظهار كيف أن الوعي والعقل الباطن يعملان معاً لتكوين الواقع المحيط، فأنا ألجأ من جديد إلى المشابهة. فالعقل الباطن يشبه التربة الخصبة، التي تقبل أيّ حبوب مزروعة فيها. وأفكارك وآراؤك هي البذور المزروعة في هذه التربة. وينمو فيها ما كان مزروعاً، كما تنمو السنبلة من حبوب القمح. فما تزرع تحصد، هذا هو القانون.

تذكر أن الوعي - هو البستاني، ومهمتك - إدراك واختيار ما يجب أن يصل إلى بستاننا الداخلي. ولكن، وللأسف، فإن الأكثرية تشك، حتى في دور البستاني هذا، فلم يشرحه أحد لهم من قبل. ومن دون أن نمارس الاختيار، فنحن نسمح للبذور الجيدة كما السيئة بالتسرب إلى بستاننا الداخلي، أو ليست هي تعتبر سبب كل ما يحدث في حياتنا. وإذا ما أردت أن تعرف لماذا يحالفك الحظ أو عدم التوفيق في الحياة، فيجب النظر إلى هذا العالم الداخلي.

والعقل الباطن ليس واضحاً، فهو يعكس الفشل، أو المرض أو الإخفاق، مع تلك الجاهزية. إنه حتى النجاح والازدهار، يعيد إنتاجها في حياتنا، أي ما رسخناه فيه. وهو يستوعب يقدم له، مع علاقة إيجابية أو سلبية، سبق تحضيرها، بذلك. وهو ليس مؤهلاً لتقويم الوضع، كما يفعل الوعي، ويبدأ معك نقاشاً.

وإذا كنت تريد تغيير حياتك، فيجب البحث عن سبب - وذلك، كأن تستخدم وعيك: أسلوب التفكير خاصتك والتبصر. وأنت لا تستطيع التفكير سلباً وإيجاباً في وقت واحد. ففي لحظة محددة، كثيراً ما يسود نوع واحد معين من التفكير. وأسلوب التفكير ينمو في العادة، لذلك يجب عليك مراقبة أن تكون الأفكار والتأثرات الإيجابية هي السائدة على السلبية.

ولكي نغير الظروف الخارجية، يلزمنا، بداية، تغيير الداخلية. فأكثرية الناس يحاولون تغيير الخارجية منها تحديداً. وإذا لم نتذكر الأفكار والقناعات، فإن تلك المحاولات لا تقود لشيء، أو أنها تعطي تأثيراً مؤقتاً فقط.

أدرك هذا، وينفتح أمامك طريق، واضح بصفاء الكريستال، إلى حياة أفضل. أكثر التفكير بالنجاح، السعادة، الصحة، السلامة وأبعد التوتر والخوف من أفكارك. ودع وعيك ينشغل بتوقع الأفضل، وعند ذلك اهتم بأن تكون أفكارك المعتادة قد تولت ما تريد أخذه من الحياة.

وهنا، يمكن أن يأتي لمساعدتك «قانون العادة» فأعد تفعيل عادة التمرين واستخدام الأساليب، المدونة في هذا الكتاب، لديك يومياً. ولا تقرأه فصلاً تلو الآخر ببساطة، بل اجعل الطرائق المدونة هنا جزءاً من حياتك.

فالماء يأخذ شكل الوعاء الموجود فيه، وليكن ذلك كأساً، إبريقاً أو مجرى نهر. وكذلك بالضبط عقلك الباطن سوف يبدع، بغض النظر عن ماهية الأشكال التي ستضعها فيه بواسطة أفكارك اليومية. وهكذا يخلق مصيرك. فحياتك بين يديك، وباستطاعتك جعلها تلك، التي تتمناها.

التزامن

من المفيد الفهم أن العقل الباطن يعطيك دائماً ما تتمناه دائماً، ويظهره لك كل يوم، ذهنياً، ما إن تبدأ التغييرات السعيدة بالحدوث في حياتك. و «شريكك» الداخلي القوي سيجمعك مع الناس ويدفعك إلى الظروف الضرورية لتحقيق أهدافك. و «الألف يد الخفية»، كما يسميهم جوزيف كيمبل، ستأتي إليك للمساعدة. وغير المطلع يمكن أن يظهر أن التزامن هو نتيجة توافق بسيط أو توفيق ما، إلا أن التزامن لا يملك أي شيء مشتركاً، لا مع هذا ولا مع ذاك، في حقيقة الأمر وإنما هو نتيجة أداء وظيفي للقوانين الطبيعية، التي تبدأ بالعمل تحت تأثير أفكارك.

وأنا أشرح مبدأ عملهم. ففي بداية الكتاب كتبت إن كل الواقع المادي يتألف من ذرات الطاقة. ونحن نعيش ضمن نسيج عنكبوت طاقي عملاق. وعندما تبدأ تخزين الوضع على النجاح في عقلك الباطن، فهذا يُسبب صدى الطاقة في كل مراحل توليدها. والعقل الباطن يستوعب، بشكل دائم، اهتزازات طاقة النجاح، ساحباً إليك الناس والأحداث الضرورية لتحقيق أهدافك. ويجدر إضافة، أنه مع هذا النجاح، فإن العقل الباطن قد يجتذب الفشل أيضاً. فهو لا يفرق ولا يفرز الأفكار وإنما يعمل، فقط، مع تلك الأمنيات، الآمال والمخاوف، التي تتكون في عقلك.

ولحسن الحظ، إن الناس يبدؤون الإمعان في قوانين العالم المادي والقوانين، التي تخضع للعقل البشري. وقبل عدة سنوات، كانت تبدو غير ممكنة، فكرة أننا نستطيع جذب وتكوين الواقع بمساعدة الأفكار، أما اليوم، فإن النظرة إلى هذه المشكلة قد تغيرت، والناس يعرفون كيف تسير هذه العملية. وكأن أفكارنا خثرات طاقة (المقصود هنا القناعات المتكررة أكثر من مرة، التصورات، وجهات النظر والأمنيات فقط) تؤثر على الواقع. وبالمناسبة، إذا ما توقفت وأمعنت النظر في هذا، فإنك ستدرك، إنه كل شيء في العالم على اتصال متبادل، ولا يمكن أن يكون العكس.

وأريد أن أكرر مرة أخرى هذه الفكرة المهمة جداً، فعندما تقرن نفسك، ذهنياً، مع ذلك الشيء الإيجابي. الذي تريد الفوز به في الواقع، فإن عقلك الباطن يضبط الأمور وفق ذلك. وشكل الفكرة المعتاد، والذي يملك، لديك، أنماطاً تفكيرية تخلق من حولك واقعاً يصوغ مصيرك الذي لا مثيل له.

والطبيعة تساعدنا بطريقة غريبة، ونحن قد نقبل جزءاً ضئيلاً من مساعدتها. غير أنه يمكن تغيير هذا الوضع، لذلك ينبغي أن تفهم قوانين حياتك وكيفية عمل هذه القوانين لديك، منها أنت تبدأ باستقبالها بارتياح. ومباشرة من اليوم ابدأ بإرساء أفكار عمّا تتمناه في عقلك الباطن. وإذا لم يكن هناك شيء يلهيك عن هذه العملية، ففي غضون وقت قصير ستلاحظ بدهشة وابتهاج كيف تنفتح أمامك أبواب التزامن. وبالمناسبة، فالباحث هيمالايف ف. خ. ميوري يتكلم عن هذا، كما يلي: «عندما يستأمن شخص نفسه للعناية الإلهية، فهي لن تبقى في حالة اللامبالاة». فقد تجري مع الإنسان أشياء لم تحدث معه من قبل، وهو لم يقم بها. وينهال عليه سيل من الأحداث، التي تستدعي الناس لمساعدته، أحداث من كل نوع تلزمه المساعدة المادية، التي لم يحسب هو حسابها».

فإذا ما أدركت هذه الحقيقة، فستفتح لك كنوز الكون. وعقلك الباطن الجبار ينتظر أوامرك.

الفصل الثامن
البديهة

لماذا تظللني أفضل
الأفكار،
عندما أنظف نفسي
من الداخل؟

ألبرت أينشتاين

تصور لنفسك، إلى أيّ درجة تشعر بالأمان والثقة، فيما لو حزت على شريك، قادر على تزويدك بكل الضروريات، كأن يلقنك بحلول مشكلاتك كلها، يفتح أمامك أفاقاً مضطربة ويريك كيفية استخدامها، وكان ليحضر دائماً لمساعدتك، عند أول نداء توجهه له. وفي حقيقة الأمر، هذا الصاحب موجود، ويتموضع في داخلك واسمه البديهة (السليقة).

وكل الأشخاص العظماء من رجال الأعمال، الرياضيين، الفنانين أو رجال الدولة يصغون للبديهة. كما موهبة استعمال الحلول الموحاة بالبديهة تعتبر واحدة من أسس النجاح ومؤشراً على مستوى تطوير الشخص «للأنا» الداخلية خاصته.

فمرة جمعتني الأقدار مع واحد من أغنى وأقدر رؤساء الجوقات في أستراليا. حيث جلسنا في قاعة الفندق، وقد بقي على مغادرتي من هناك، ساعة. وكنت قد عرفته بواسطة مشاهدة صورته في الجرائد والمجلات، لذلك تقدمت منه وعرفته بنفسي. وعلمت كذلك مما قرأته في إحدى الصحف أنه من المؤمنين كثيراً بالبديهة، لذلك قررت أن أسأله هل الأمر كذلك في الواقع. «البديهة تحتل مركزاً رئيساً في كل ما أقوم به، - أكد جليسي - فعبر مسيرة حياتي كلها لم أقم بأي خطوة مهمة، من دون التشاور مع الصوت الداخلي خاصتي».

هكذا تصرف، ليس هو وحده - فموزارت قد أكد أنه كان يتلقى وحيا من داخله. وقال سقراط إنه كان يمتثل لندائه الداخلي. وأينشتاين، ميركوري، هنري فورد، لوثر بيورنبيك، ومدام كوري - وتستمر هذه القائمة بأسماء كثيرين وكثيرين من الأشخاص المشهورين، الذين ربطوا نجاحاتهم مباشرة بالبديهة.

أما هنري مينتسبيرغ، معلق «Harvard Business Journal»، فقد أجرى استفتاء لموظفين رفيعي المقام ورجال أعمال، والذي أوضحت نتيجة أن كثيرين منهم كانوا «دائماً يحلون المشكلات الصعبة على التفكير المنطقي، بمساعدة البداهة. ومن هنا يصل إلى نتيجة إن «سر النجاح» ليس في التفكير المباشر، المسمى «منطقياً»، بل في التواصل المتبادل بين «المنطق الدقيق والبديهة الجبارة». أما الملياردير، ومؤسس الـ «CNN» واحد من أغنى رجال العالم تيد تيرنر، فقد اتبع آراء مشابهة: «حدة الذهن والبداهة تسيران يداً بيد».

ويروي كونارد هيلتون، أنه وبطريقة ما عرض 165 ألف دولار لشراء مرجاس (قياس عمق) في إحدى المزاودات، وعندما استيقظ في صباح اليوم التالي فكر برقم 180 ألفاً. وكان «كوني» معروفاً بأنه يصغي أيضاً إلى ندائه الداخلي، لذلك قام بتغيير سعره إلى 180 ألف دولار. وحصل على المرجاس (الذي باعه فيما بعد بأكثر من 2 مليون دولار)، لأن أضخم مبلغ دُفِع في المرجاس وصل إلى 179 ألف دولار.

وكان ري كورس اشترى شبكة مطاعم «ماكدونالدز»، بناء على نصيحة محاسبيه ومحاميه، وحيث إنه «شعر، بواسطة دماغه القفوي، أن ذلك مضمون». واليوم، نرى أن مطاعم ماكدونالدز مضمونة في الواقع، فهي من أكثر الأعمال ازدهاراً في العالم كله، وقرار كورس «شراء بعض أكشاك بيع الهمبرغر» قد صنع منه ملياردير اً عدة مرات.

فالإنسان، إذا ما استمع لندائه الداخلي، فسوف يتخذ أكثر الحلول صحة، وسيفصح عن أشد الأفكار إبداعاً وينظر إلى الأشياء بشكل أعمق، مكتشفاً الطريق المختصر من إدراك أمنيته إلى تحقيقها. فالأشخاص الذين يظهرون، دائماً، في الوقت والمكان المناسبين، والذين يحالفهم الحظ في حياتهم بتواتر مدهش، ببساطة، ليسوا محظوظين. فهم طوروا بديهتهم، التي تلقنهم ماذا ومتى يفعلون - والبديهة تسمح لهم بالارتياب فيما يبدو واضحاً، كاشفة فرصاً جديدة.

من هنا، تراهم يستمدون المعرفة الضرورية، وكذلك التعليمات، المتعلقة بمتى وكيف يستخدمونها.

والمتخصصون بقضايا المعرفة، الدارسون لعملية مرور المعلومة عبر العقل، يؤكدون أن جزءاً غير كبير فقط، مما يستلمه العقل (أقل من واحد في المئة)، تصل إلى وعينا. إن التفكير بحجم الخسارة لهو أمر مرعب. وفي بداية الكتاب قلت إن عقل كل شخص هو جزء من صورة مجسمة واحدة، وكل واحد من هذه الأجزاء يحتوي الكل. وفي وعيك يمكن أن تندرج خبرتك الشخصية والمعرفة، وفي الوقت نفسه، فإن عقلك الباطن متصل مع الجهاز كاملاً، ويقدر على الوصول إلى كل المعلومات المحفوظة فيه. وأنت كذلك تستطيع الوصول إليها من خلال البديهة.

كيف نتلقى الإجابة؟

تحضير:

تسلح بكل ما تملكه من وقائع ومعلومات. واجعل عقلك الباطن يعمل بكل استطاعته، وابحث عن أيّ معلومة، تتعلق بالقضية التي تهتم بها. اختر كل شيء، حتى طريقة ما تتعلق بالشيء الذي تعمل عليه الآن. وهدفك هو - جمع قدر من المعلومات، بحيث إن الوقائع غير المحتملة وغير المقارنة، ذاتها، يكمل أحدها الآخر. ثم أعط الإرادة للخيال، واغطس في بحر المعلومات هذا، غير محاول فهمها بشكل منطقي - فهذا عمل العقل الباطن.

نضوج:

مدركاً كل الوقائع جيداً، يمكنك الاسترخاء قليلاً. فالاستعداد يتطلب نشاطاً من ناحيتك في الوقت ذاته، مثلما النضوج هو مرحلة أكثر هدوءاً. والآن، دع عقلك الباطن يعمل. فهو يكدح ليلاً نهاراً، محاولاً إيجاد الحل، بغض النظر عما إذا كنت تفكر في ذلك، أم لا. وبالمناسبة، يظهر التطبيق العملي أن العقل الباطن يعمل بشكل أفضل، إذا ما تركته في سلام. والإنسان يصبح أكثر حساسية لما يلقنه العقل الباطن، إذا لم يكن يفكر بشيء محدد في الوقت ذاته.

ومن أجل عملية الإبداع، تقترب، بعناية، اللحظات، التي يمكن معها الاسترخاء والحلم بـ: رحلة طويلة، السباحة في حوض الاستحمام، جولة في الغابة. على هذا النحو كان نولان باشنيل، مؤسس شركة «Atari»، فأول تصور لنفسه أثناء جولة صباحية على الشاطئ الخالي، كان ذلك الشيء الذي أصبح فيما بعد لعبة الفيديو الأكثر مبيعاً. أما ستيفن سبيلبيرغ، فيقول إن أفضل الأفكار تظهر، لديه، عندما يتجول بالسيارة من دون هدف محدد. وقال ألبرت أينشتاين، في إحدى المرات، لزميله: «ولكن، لماذا تبرق في رأسي أفضل الأفكار عندما أغتسل في الحمام؟».

دائماً، وأنت تفكر في كيفية الحصول على جواب صحيح، يمكن أن تحصل على نتيجة عكسية، وهذا كما حدث مع الرياضي، الذي يفكر بالفوز في المسابقات فقط. فالرياضيون يعرفون أنه ومن أجل الفوز في المباريات، يجب أن يكونوا جاهزين، ولكن، غير متوترين، وإلا ستبدأ الأخطاء مباشرة. ولكي تساعدك البديهة، لا بد من الاسترخاء، وإعطاءها فرصة للعمل.

إيقاظ البديهة

نورد فيما يلي ثلاث خطوات تساعدك، بشكل طبيعي ومن دون أيّ جهود إضافية، في إيقاظ بديهتك والحصول على أجوبة للأسئلة التي تهتم بها:

الخطوة الأولى:

فكر، لبضعة دقائق، في أنك تملك عقلاً باطناً قوياً في الواقع، وأنه توجد أجوبة صحيحة تماماً، وأن عقلك الباطن سيكشفها من أجلك. وحاول الابتعاد من المعرفة المنطقية لهذه الوقائع إلى إدراكها الانفعالي، وعندما يحدث هذا، سوف تشعر بإثارة سارة. ودائماً يجب تذكير الوعي بوجود مساعد قادر، لدرجة كبيرة جداً كالعقل الباطن. كما يجب عليك الشعور بالثقة، مدركاً القوة المخبأة في داخلك.

الخطوة الثانية:

سجل وبدقة ما تريد الحصول عليه من عقلك الباطن: أيّ أجوبة، حلول وآراء في للمشكلة المطروحة. وكرر لنفسك أن عقلك الباطن يعمل لمصلحتك في هذه اللحظة بالذات، ولا تتوتر، وأنت تحاول تقديم أجوبة ممكنة. ثم، تحدث مع عقلك الباطن بثقة، مكرراً بشكل دائم ماذا تريد منه، ولكن عبّر عن ذلك بالكلمات

كما لو أنه سبق أن فعل ذلك من أجلك. «الآن، سيقوم عقلي الباطن بتلقيني»... كرر هذا لنفسك عشر مرات على أقل تقدير، لكي تشعر أن العملية سارت.

الخطوة الثالثة:

استرخ، واملأ عقلك بالثقة بأن جواباً صحيحاً سينكشف لك. وتذكر إن الإيمان والثقة ليست شعوراً وحسب، بل هي تذبذبات الطاقة التي ستجذب الحلول والردود الصحيحة إليك، كما يجتذب المغناطيس المعادن. فالعقل الذي تحدث فيه ذبذبات طاقة الثقة في الجواب الصحيح، سيجد هذا الرد بطريقة طبيعية، فتخيل أنك تشعر، عندما تحصل على جواب صحيح، بالانفعال، السعادة، الاطمئنان. اشعر بذلك الآن مباشرة، ولكن لا تتوتر بقوة كبيرة. فلا يجب التفكير، ليل نهار، أن العقل الباطن سيلقنك الجواب الصحيح، قريباً.

وتطبيق الخطوات الثلاث، لا يحتاج إلى أكثر من خمس إلى عشر دقائق. والأفضل تطبيقها كل مساء قبل النوم. فالانتقال من اليقظة إلى النوم يعتبر أكثر الأوقات مناسبة للوصول إلى العقل الباطن.

استلام المعلومة

كثيراً ما يأتي الرد على شكل هاجس أو فكرة، تبرز في عقلك في وقت أقل ما تفعله فيه هو توقعها. ويمكن لهذا أن يحدث، كما حصل مع ستيفن سبيلبيرغ، أثناء قيادة السيارة أو عند تناول الفطور. وأحياناً يمكن للجواب أن يلقن «بصوت هادئ من الداخل»، يهمس لك: «اذهب إلى هناك، وجرب هذا، تلفت لذلك الشخص وهكذا دواليك».

وموهبة تبيان هذه الهواجس أو الاستماع إلى الصوت الداخلي، تأتي أكثر من مرة، إلا أنك تمتلكها مع مرور الوقت. ولا تتكدر إذا لم يحدث ذلك معك منذ البداية. فأكثرنا، لم يشرح لنا أحد كيفية استخدام البديهة، لذلك، لا غرابة في أن الكثيرون يعانون من صعوبات في البداية. وهذه الموهبة تشبه العضلات التي تنمو وتصبح أقوى مع التدريب. فما عليك إلا تطوير البديهة، مخصصاً لها الانتباه المطلوب، متوجهاً إليها، واثقاً بها ومتحركاً حسب إملاءاتها. ولكن، في البداية يجب الاعتراف بوجودها والبدء بالاستماع إليها.

هل تجولت في الغابة، ولو لمرة، مع شخص يميز الطيور بشكل عظيم؟ وهو يلحظ عشرة طيور، بينما أنت ترى طيراً واحداً لا غير. فعيناه مسددتان، وهو يعرف عمّ يبحث. وبواسطة التدريب الدائم فإن سمعه أصبح أكثر حدة. والشيء ذاته يحدث مع البديهة. فتابع بعناية واستمع لما يجري في داخلك. ويمكن أنك، في البداية، ستفعل جزءاً كبيراً مما تلقنك إياه البديهة، غير أنك سرعان ما تتعلم الإصغاء لها، وهذا أسهل بكثير مما يبدو لك، فكل ما هو مطلوب منك هو ثقة وتدريب أكثر.

وكثيراً جداً ما تأتينا الأفكار الحدسية في الحلم. فالدكتور فريدريك بانتينغ، الطبيب الكندي اللامع، اكتشف تركيب الأنسولين الكيميائي في الحلم. وما حلم به بالضبط، هو الخطوات التي كان يجب عليه القيام بها ليكتشف الصيغة التي أفلتت منه لوقت طويل. أما مخترع ماكينة الخياطة إلياس هاو، فقد عمل على مشروعها لسنوات طويلة، ولكن، ولإتمام اختراعه

بقي له تفصيل صغير، لم يستطع ابتكاره. وفي إحدى المرات، ليلاً، حلم كما لو أنه محاط بمجموعة من البرابرة الذين وجهوا إليه رماحاً غريبة وفي نهاية كل رمح وجدت فتحة. وهنا استيقظ هاو بقرار حاسم، أن يفتح في نهاية الإبرة خرماً وهذا التفصيل الصغير أصبح مفتاح اختراع ماكينة الخياطة.

فالعقل الباطن يمكنه تلقين الحلول في كل مرة بشكل مختلف، لكنك تشعر دائماً أنك تتلقى معلومة حدسية، على شكل فكرة، وبالتصور الظاهر كذلك. فالسعادة، الثقة والشعور الذي يملؤك: «ها هي»! - هذه الأحاسيس، هي بالضبط، ما يميز الفكرة البديهية (الحدسية) عن باقي الأفكار، التي تبرز في عقلك.

تجلي البديهة

العلاقة المحددة وشكل السلوك يمهدان السبيل لتطور البديهة، لذلك يجب تغذيتها. وتوجد طرائق كثيرة تساعد في إعطاء العقل الباطن ما يطلب منه، وأخذ المبتغى. وإذا كنت مؤمناً بحقيقة وجود البديهة وواثقاً في قدرتها، أنت تحقق شرطاً أولياً لعملها، وإذا تعلمت التفكير بالبديهة كما الواقع أو المرض الموجود في حياتك اليومية، فهي حكماً ستظهر نفسها. ألا أن تلك الأفكار، كـ «أنا لن أحل هذه المشكلة أبداً» أو «أنا لست في مستوى إيجاد الجواب على هذا السؤال»، تعطي مؤشراً للبديهة عن أن الأمر لا يستحق القلق. والأفكار الإيجابية والاقتناع بأنك تستحق ليس فقط جواباً، بل الجواب الأفضل يدفع البديهة إلى النشاط الإيجابي.

فلا تخجل، بل قل لعقلك الباطن وبشجاعة إن حكمته ومعرفته وقوته تقودك وتوجهك. وفي الليالي، أنا أتكلم مع عقلي الباطن كما لو أنني أتكلم مع صديقي، وأقول له «مكرراً ذلك لنفسي كذلك، في الوقت ذاته)، إنه قادر على كل شيء وباستطاعته الوصول إلى «المعرفة المطلقة». وأشرح له، بثقة، ما الذي يجب أن ينفذه من أجلي. ثم أستغرق في النوم بعد ذلك وأنا كلي ثقة بأن كل شيء سيتحقق. فهكذا يحدث دائماً.

هاك قناعة، تستحق أن تجربها:

«عقلي الباطن، هو شريكي في تحقيق النجاح».

ومقسماً هذه القناعة إلى أجزاء، يمكن ملاحظة أنها تتشكل من ثلاثة عناصر مفتاحية:

1- «عقلي الباطن»... مؤكداً هذا، أنت تعترف بحقيقة وجود العقل الباطن، وتعترف وتقبل بـ «شريكك غير المرئي» على أنه موجود واقعياً. وأنت تذكر نفسك بوجوده مرة أخرى، ولا تخف، فمع هكذا تنبيهات لا يمكن المبالغة.

2- «... شريكي»... الشريك هو من يعمل معك يداً بيد لتحقيق هدف مشترك، وهو من يتقاسم معك أعباء هذا العمل، وعند ذلك، كل واحد منكم يحل دائرة مشكلاته. ولماذا لا تسمح لعقلك الباطن بممارسة أفضل ما يمكنه القيام به، ألا وهو منحك معلومة دقيقة، أفكاراً وحلولاً؟ وبهذا لن تكون وحيداً في أي موقف، ولن يقذف بك إلى مصير مجهول، لأنه يمكنك دائماً الاعتماد على عقلك الباطن.

3- «... في تحقيق النجاح»... وكلمة «نجاح» تعتبر تأكيد قوياً يجسد كل ما أردت تحقيقه في عملك، علاقاتك مع الناس في حياتك كاملة. وتكرار بسيط لهذا التأكيد يتسبب في تذبذب الطاقة، التي تساعدك في الحصول على الهدف الموضوع.

ماذا تفعل
عند اضطرارك لاتخاذ قرارك بسرعة؟

أحياناً نضطر لاتخاذ قرارنا بسرعة، فالانتظار أسبوعاً ممنوع، ونحن بحاجة لحل مسألة ما اليوم تحديداً. وإذا كنت مجبراً على اتخاذ حل سريع، فجرب استخدام الطريقة التالية:

استرخ بجسدك كله، مجرياً عدة حركات تنفس عميق، أو حركات دائرية للكتفين. واشعر بالهدوء والاسترخاء. وهدئ عقلك، ومن ثم قل لنفسك، بثقة، ولعشر مرات: «أنا دائماً أتخذ قرارات صحيحة». اشعر بقوة الكلمات، تكلم بثقة. وناطقاً الجملة لآخر مرة، اتخذ القرار مباشرة. وبهذا الشكل تتخلص من النقاشات المنطقية وتحصل على جواب من عقلك الباطن. فأول ما يخطر في ذهنك، سيكون هو قرارك.

أحياناً يكون التهرب من المناقشات المنطقية مفيداً، وأن تحيا تابعاً لقوانين المنطق فحسب، أمر غير ممكن: فحياتنا مليئة بالتناقضات الظاهرية والأسرار. ولذلك، تحديداً، من المهم الثقة في عقلنا الباطن، أحاسيسنا وهواجسنا. وإذا ما قام الشخص بذلك، فإنه سيصبح قريباً من الحقيقة، أكثر منه عندما يحاول دوغماتي أن يغدو ضمن أطر التفكير المنطقي المحدود.

وللأسف، المدرسة لا تُعلم الإصغاء إلى بديهتنا الخاصة. وبدلاً من ذلك يتعلم الأطفال استنطاق وفك رموز تكديس المعلومات، ألا أنه ليس صعباً ملاحظة أنه وفي الحياة الواقعية، حتى بعد أن تجمع كل المعلومات الضرورية، يبقى نقص، لا يمكن إكماله بسهولة. وهنا، يجب على البديهة أن تحضر للمساعدة، وستلقنك الحل النهائي.

ونوعية حياتك تتعلق بنوعية أفكارك. فكم مرة حاولت من دون جدوى إيجاد حل أو فكرة في رأسك، مغفلاً، عبر ذاتك، هذه أو تلك المعلومة من جديد، ومجدداً على أمل أنك، ببساطة، قصرت في شيء ما؟ وأنت لم تستطع إيجاد

جواب، لأنك بتوجهك للوعي فقط، قد حددت إطار الحلول الممكنة. وإذا قمت بتجريب الأفكار القديمة، فإنك ستدور حول نفسك لأعوام، واضعاً عصابة على عينيك ورابطاً إحدى يديك إلى ظهرك. فلا شيء غريب في أنك لم تتمكن من تحقيق ما تتمناه. أما العقل الباطن، فتكثر فيه الأفكار، الحلول والإجابات الجديدة، فلا تحدد نفسك، وافتح هذه الخزنة وخذ الأحدث، المشبع بالحيوية، الأصلي والمليء بالحياة. فهذه الأفكار والحلول موجودة في داخلك الآن.

ولو أدركت، مرة، قوة العقل الباطن الجبارة، لما شعرت، بعد ذلك أبداً، بنقص في الأفكار. وسيكون وعيك وبديهتك موجهين لإيجاد المعلومة اللازمة. وكما يقال في Upanishad الأوبانيشاد[1]: «كل شيء موجود في الداخل».

١- من اللغة السنسكريتية، وهو أحد مباحث نظرية لاهوتية هندوسية. وكثيراً ما يبدو على شكل محادثة بين المعلم وتلاميذه.

الفصل التاسع
الأحلام

تظهر لك الأحلام مكان
وجودك،
وإلى أين تذهب، وتفتح
مصيرك، أمامك.

كارل يونغ

شغلت الأحلام البشرية منذ ما قبل التاريخ. وتفسير الأحلام مكتوب على رقيمات قرميدية، ويمكن الحصول عليها في «أسطورة جلجامش» البابلية، التي تعود إلى ثلاث آلاف سنة ق. م. ومعروف اليوم أن اليونانيين والمصريين القدماء مارسوا «استحضار الأحلام» في المعابد والأماكن المقدسة، المخصصة لعمليات الشفاء. وفي الكتاب المقدس «الإنجيل» يحكى عن أشخاص كثيرين، كانت تُسيرهم الأحلام أثناء حياتهم. أما يوسف (النبي) فتنبأ للفرعون بسبع سنوات ازدهار، تليها سبع سنوات من القحط، وقد كان تأويل حلمه صحيحاً. وعند الأزتيك[1] وفي درجات مقامات الآلهة، فالإله الرئيس هو من يؤثر في الأحلام. أما عند هنود شمال أميركا فتوجد فرقة متخصصة بالأحلام، حيث يقوم زعيم القبيلة بتفسير الأحلام، التي حلم بها أثناء وقت المناسك، ويتخذون قرارات تتناسب مع ذلك.

وحتى وقت قريب، كان أكثرية الناس في المجتمع المعاصر لا يعتبرون هذه الناحية من السيكولوجيا الإنسانية مهمة، حارمين أنفسهم، بذلك، الاتصال مع عالمهم الداخلي الخاص. ولحسن الحظ. فإن الوضع تغير، وأخذ الناس يحاولون تملك هذا المرجع بفهم الـ «أنا» الخاصة. وأكثر إمتاعاً في الأحلام أنه يختلط فيها

١- قبائل من هنود المكسيك، أسست إمبراطورية ضخمة في القرون 14-16. المترجم.

الفهم وعدم الإدراك، عندما تصطدم الأنماط والصور اليومية مع حكمة العقل الباطن السرية.

وكان الكثير من العلماء قد رأوا، حلول المسائل التي يعملون عليها، في الأحلام أولاً، ومن ثم عملوا عليها بوعي وإدراك. فلقد حلم أينشتاين أنه يسير إلى الأعلى على أشعة الشمس قبل أن يكتشف نظرية النسبية بوقت طويل. وكثير من الفنانين، رجال الأعمال، الباحثين، وكذلك أشخاص أصحاب مهن مختلفة، يجدون الحلول الإبداعية في أحلامهم.

واليوم، نملك إثباتات كافية لإقناع، حتى، أكبر المرتابين في أن الأحلام ليست، ببساطة، هذيانا غير ذي معنى.

في الفصل السابق، كنت قد تكلمت عن الدكتور بانتينغ والياس هاو، اللذين لم يقوما باكتشافاتهما من دون مساعدة الأحلام. واسمح لي أن أعرض مثالاً مقنعاً أخر.

فالحائز على جائزة نوبل، الدكتور جيمس واطسون اكتشف الصفات المحيرة لجزيء الحمض النووي بمساعدة الحلم، الذي حلمه مرة في الليل. فأثناء سنوات كثيرة، حاول كشف التركيب الجزيئي للحمض النووي، لكنه لم ينجح في ذلك. وفي إحدى المرات ليلاً، جاءه في الحلم ثعبانان، وقد لف أحدهما الآخر. وفي اللحظة، استيقظ وصاح: «أيمكن أن يكون هذا ما أبحث عنه؟ هل يمكن أن الحمض النووي هو لولب ثنائي، ملتفٌ حول نفسه؟». وهذه الصورة لم تعد موجودة في الطبيعة. إلا أن واطسون أجرى هذه الفرضية، مفسراً بهذا الشكل سر الشيفرة الجينية، الأمر الذي استحق من أجله جائزة نوبل.

والأحلام - هي لغة منسية من قبل العنصر البشري. وتحوي في داخلها رموزاً غريبة واستعارات مليئة بالمعاني السرية، يجب فقط، تعلم كيفية فهمها. وأثناء سنوات عديدة، من ممارستي تفسير أحلام خاصة وتحليل كمية ضخمة من الأحلام في هذا الوقت، يمكنني، وبثقة، القول إنه، وأثناء الأحلام، يتحدث معنا العقل الأكبر. فالأحلام تظهر أين نحن محقون، وأين لم نكن كذلك، وتشير للسبب الغامض للتنافر الداخلي أو الإحباط الانفعالي. وهي تكشف المغزى العميق للحياة البشرية، شارحة ظواهر عديدة. وتبدي للإنسان كيف يتبع مصيره، ويحقق مقدرة الحياة المخبأة في داخل كل منا.

ونحن نرى الأحلام بمعدل وسطي من خمس إلى سبع مرات في الليلة الواحدة. وهذا سيدهش البعض، فيوجد أشخاص، يبدو لهم، أنهم نادراً ما يشاهدون الأحلام. وفي الحقيقة، كل شخص يرى الأحلام كل ليلة، بغض النظر عما إذا كان يتذكرها فيما بعد أم لا. وهذا ما يمكن إثباته بدقة، حيث إنه، وفي وقت الحلم «تجري حركة سريعة للعين». ومثبتين هذه الظاهرة، فإن علماء الفيزيولوجيا يحددون بالضبط، كيف أن الإنسان كثيراً ما يرى الأحلام.

ويشاهد الأطفال الأحلام في 50% من الوقت، طالما هم نائمون؛ أما الأطفال الخدج، فتأخذ أحلامهم 70% من وقت نومهم. ونحن نشاهد الأحلام أكثر، إذا ما كان اليوم السابق مليئاً بالانفعالات، الدراسة الجدية، أحداث جديدة. وبالتالي، فالأحلام تساعد الشخص على التهيؤ لاستخدامها في حياته.

كيف تبرمج عقلك
على الحلم؟

1- قبل الذهاب للنوم، قل لعقلك: «اليوم ستأتيني أحلام، وسأتذكرها». كرر ذلك لنفسك نحو عشرين مرة. حتى أنه يمكنك الافتراض ما أردت لو تشاهده في الحلم، وأي مجال من مجالات الحياة يتبع، ولكن، تذكر أن الأحلام تبرز مع برنامجها الخاص. والكيان أفضل من يعرف ماذا يريد الشخص أن يفهم في تلك اللحظة.

2- ضع إلى جانب السرير ورقة وقلماً. وهذا ليس تدريباً فقط، ولكنه تماثل كذلك. وبهذا تظهر رغبتك في التعمق إلى معنى أحلامك. فعلاقتك مع أحلامك تحدد علاقتها بك. واستعداداً لفهم الأحلام، يجب احترامها والاعتراف بها في الدرجة الأولى، وعند ذلك، فإنها سوف تمر في ذهنك بشكل أكثر بكثير.

3- وإذا حلمت، فلا تنهض من فراشك في اللحظة نفسها، التي تستعيد وعيك فيها ببطء. فهذا الفاصل الزمني بين الحلم واليقظة له معنى كبير جداً. فهو شق بين عالمين. ويمكن أيضاً أن جزءاً من الحلم ما زال يحلق في مكان ما من حولك؟ وإذا كان الأمر كذلك، فراقبه كما يفعل كلب الصيد، مطارداً فريسته. وحاول تجميعه بالجزيئات. ودوّر الحلم، ذهنياً، عدة مرات، مضيفاً إليه، في كل مرة، جزءاً جديداً، حتى تعيد عملياً بناء الحلم كله. والآن، انهض واكتب حلمك، مضيفاً الأجزاء، التي ظهرت في ذاكرتك على مستوى التدوين. وعندما يكتمل الحلم، يمكن تفسيره مباشرة أو تأجيل ذلك إلى وقت آخر.

تفسير الأحلام

يؤدي الاهتمام الشديد دوراً كبيراً في تفسير الأحلام، أكثر من الفضول الفارغ. تصور أنك - أول عابر أو عالم آثار، تمارس التنقيب عن آثار حضارات قديمة. وتفسير الأحلام قريب جداً للحفريات الأثرية. فواجبك ليس فقط إيجاد الآثار، ولكنك مضطر لتفسير ماذا تقدم بنفسها وماذا تعني.

والأحلام، التي تم تفسيرها في هذا الفصل والفصول السابقة، يمكن تأويلها ببساطة، وقد أوردتها لكي أُظهر كيف يمكن للحلم توجيه نشاط الإنسان. إلا أن هذه الأحلام استثنائية. وتسعون في المئة من أحلامك تبدو مجردة من المعنى بشكل عام، أو يصعب جداً تفسيرها. فهي تظهر كرسالة، سخيفة، بلغة أجنبية لا تعرفها. غير أنك لو أردت فهم أحلامك، وأنت تعرف ببعض مفاتيحها، فستنفتح أمامك عالماً جديداً غير مكتشف.

ولإيصال رسائل في الأحلام، تستخدم الرموز والاستعارات. والرموز تلقّن بديهتنا الكلمات، التي يجب التفكير بها. فلغة الأخبار، كثيراً ما تنتسب لفئة الشعر أو الفن، أكثر منها إلى اللغويات. وتوجد فرضية ممتعة تقول إن الرموز، هي التي تستخدم في الأحلام، وليس العلامات اللغوية، لأن هذا الجزء ظهر في الوعي الإنساني قبل اللغة.

إذاً فالأحلام هي الرسائل، التي يرسلها لنا العقل الباطن، لذلك هي تحمل معلومة حول عالمك الداخلي. وهي متصلة دائماً، مع شخص محدد، لتظهر له أين يواجه صعوبات، ما يحاول تجنبه، ما ينقصه، ما لا يلاحظه ويجب عليه القيام به. و 95% من وقت الحلم أشخاص مؤثرون، غيلان ووحوش من أحلامك، تعكس نواح محددة من الحياة الواقعية. وقبل أن تنشغل بتفسير الأحلام، يجب أن توضح لنفسك أن كل الأشخاص المؤثرين في الحلم - هم أنت (باستثناء الحالات، التي يبدو فيها واضحاً أن شخصية الحلم هو طفل، قريب، زميل في العمل وهكذا دواليك، ولكن، وعند ذلك فهم كثيراً ما يعتبرون انعكاساً لك وحسب).

وعلى سبيل المثال، نتأمل حلماً، حيث يتسلل إلى منزلك لص مسلح، بقصد خطف أولادك وإلحاق الضرر بهم. وأنت تحاول مقاومته والتصدي له، وبالنتيجة يشتعل الصراع ليس على الحياة، بل على الموت. وتستيقظ.

ولشرح هذا الحلم ذاتياً، وقبل كل شيء يمكن القول إنك، في هذا الحلم، تتصدى لشخصيتين - في دور اللص المسلح ودور شخصيتك الذاتية. فاطرح على نفسك سؤالاً: أي جزء من الـ «أنا» خاصتي يتسبب بالأذى للأولاد؟ يمكن أنك

تعمل كثيراً، ولا يبقى لديك وقت لأجلهم؟ ويمكن أنك تتأخر طويلاً في العمل، فأنت تسرق الأطفال، حارماً إياهم اجتماعهم بك.

ويمكن تفسير هذا الحلم بشكل آخر أيضاً: فمن الممكن أن الأطفال هم الجزء غير المخطئ، الخال من الهموم، من الـ «أنا» خاصتك، في الوقت نفسه حيث إنك شخصياً ترمز، في هذا الحلم، لكل ما هو جدي ومنطقي فيك. ويمكن أن يكون «الراشد» فيك يكبح طبيعتك ومباشرتك؟ وليس من المستبعد أن هذا الحلم يقول لك: إذا تابعت الحياة بهذا الشكل، فأنت تفقد شيئاً ما - هل أدركت؟

حاول التملص من تفسيرات الأحلام الحرفية جداً. ولنقل إنك تشاهد نفسك في الحلم، وأنت تقود سيارة سباق في طريق جبلي متعرج وبسرعة تسعين ميلاً في الساعة. وتفقد السيطرة على السيارة، وتصطدم وتتكسر. فهل يعني هذا أنك ستموت قريباً، في حادث سيارة؟ إنه قليل الاحتمال. وأكثر الظن، أنه في هذا الحلم يحكى عنك شيء ما، ولكن ليس حرفياً جداً. ويمكن أنك ستفقد السيطرة على حياتك؟ حيث من الضروري سحب الفرامل؟ ويمكن أن الحلم ينذرك إذا لم تخفض السرعة، فسوف «تتحطم»، يعني أنك ستمرض، تفقد شيئاً ثميناً أو تبتعد عن أحد ما عزيز عليك. فالموت في الحلم يعني تغييراً، انتقالاً إلى وضع آخر، نهاية مرحلة من حياتك، وبداية أخرى جديدة. يرشدونك إلى التغييرات؟ قد تحدث باندفاع قوي. أيناسبك تفسير كهذا؟ الكابوس الليلي هو محاولة عقلك الباطن هزك، وإجبارك على توجيه انتباهك إلى ناحية ما من نواحي حياتك. وكأنه يقول لك: «انظر إلى هنا، فهذا لا يحتمل التأجيل». وهكذا بالضبط، الأحلام المتكررة - إنها أخبار تحاول الوصول إليك. وإذا ما أولتها بشكل صحيح فسوف تختفي. فهي تتكرر من جديد ومن جديد، لأنك فسرتها بشكل غير صحيح.

وإليك بعض الطرائق، التي تساعدك في تفسير أحلامك:

- عَنوِن حلمك. والعنوان يمكن أن يكون بلا معنى تماماً، ومن المهم أن تعمل بديهتك. فهذا العنوان يمكن أن يخدم مفتاحاً لتفسير الحلم.

ولإظهار كيفية عمل هذه الطريقة، سأورد المثال التالي: منذ سنوات كثيرة مضت، كنت أستعد لتوظيف أموال في إحدى المؤسسات، والتي بدت مأمونة للغاية. وأثناء وقت ليس طويلاً، قبل أن نقرر توقيع اتفاق، جاءني في الحلم أن أحد مساهميها يتمشى ممسكاً بعنان الظعربان الأميركي[1]. فسألته: «لماذا تنزه الظعربان؟». فقام بهز كتفيه، كما لو أنه اعتبر ذلك شيئاً عادياً تماماً وعندما

١- الظعربان الأميركي: من الحيوانات المفترسة، صغير الحجم، ذو فرو بني فاتح اللون، منقوش غالي الثمن. المترجم.

استيقظت، حاولت التقاط معنى هذا الحلم، واخترعت له تسمية - «شيء ما نتن». وبالنتيجة، قررت عدم إيداع أموالي في تلك المؤسسة. ومن جهة بدا أنني، حقاً، فوّت فرصة فريدة، غير أنه، وأثناء سنتين، كان كل مشاركي هذه الاتفاقية قد أفلسوا. وقد أنقذت أموالي بإصغائي لصوت حلمي.

- وبعد الاستيقاظ مباشرة، ارجع إلى الوراء، في الحلم، وتكلم مع أشخاصه. وأوجد مكاناً معزولاً حيث لا أحد يزعجك أثناء خمس إلى عشر دقائق. ومغمضاً عينيك، حاول، ذهنياً، إعادة تكوين حلمك. و اسْعَ لاسترجاع كل شيء في ذاكرتك - وتصور تلك الأحداث وأولئك الأبطال. وانقلهم إلى الخلف في الحلم. دع الأحداث تتطور، وفقط، في هذه المرة يمكنك أن تستجيب لها، حيث إن هذا ما أردته. مثلاً، ما حدث مع المنام حول اللص المسلح، الذي دخل إلى عمق المنزل لكي يخطف الأولاد، وهنا يجب تكوين الأحداث كما حلمت بها، ولكن لا تتدخل في الاشتباك مع اللص، بل حاول التكلم معه. اسأله: من يكون؟ ماذا يريد؟ ولماذا يفعل هذه الأشياء؟ والآن يمكنك القيام بذلك، لأنك تتحكم بالحلم. فباستطاعتك التحدث مع أولادك - ويمكن لأجوبتهم أن تدهشك جداً. ولا بديل لهذه الطريقة، إذا ما أردت أن تفقه بكل شيء.
- تصور أن حلمك هو مسرحية، وقم بتحليلها عبر النقاط التالية:

1- مقدمة. التركيب الفني للحلم ومعنى القضية الملموسة فيه.
2- المضمون. حركة، ومجرى الأحداث في منامك.
3- الخاتمة. بماذا ينتهي حلمك؟ هل كانت المشكلة الموضوعة محلولة؟ ما هي التفاصيل خلف هذه الخاتمة.

ودارساً المنام بواسطة هذا المخطط، تستطيع طرح الأسئلة، فما هي الرموز الأساسية فيه؟ وماذا يمكن أن تعني؟ ما هي تداعيات الماضي لدي، التي يمكن أن تجلبها؟ ما الذي أرادت أن تخبرني به؟

وحلل، كذلك، وضعك الانفعالي في كل لحظة من المنام: هل تشعر فيه، بالراحة، الفزع، الثقة، احتقان القوة غير الطبيعي، أم لا؟ فيمكن أنك حلمت بأنك أصبحت شاهداً على جريمة قتل، ولكن بدلاً من أن تخاف، شعرت بالسعادة والإثارة. وعندما تستيقظ تشعر بالإرباك بسبب أحاسيسك.

وإحساسك لحظة الجريمة يعتبر المفتاح لعقدة المنام. فأي جزء من حياتك يجب أن يتغير (يقتل)؟ أتشعر بالسعادة والإثارة، إذا ما حدثت هذه

التغيرات؟ فإلى أيّ تغيرات في حياتك، يمكن لهذا المنام أن يشير؟ فاشتغل على احتمالات مختلفة.

وأحياناً، ينكشف مغزى الحلم أثناء وقت ما، وطوراً يلزم عدة أيام أو أسابيع، قبل أن يبدو للحلم معنى، وتارة لا يكون هذا الوقت كافياً. ولكن، حتى لو أنك لم تتمكن من تفسير حلم ما (في الساعات الأولى، يمكنك تفسير حلمٍ واحد فحسب، من أصل أربعة)، فإن حقيقة العمل على الحلم ستساعد في نمو وتطور عقلك الباطن. ولا توجد الجهود، التي ما كانت لتكافأ على مستوى ما. وهكذا تماماً لا يجوز ممارسة تفسير الأحلام من وجهة نظر التفكير المنطقي فحسب. فالبديهة هنا ليست أقل أهمية من المنطق.

وكل منام، إذا ما تذكرته وفسرته بشكل صحيح، فسيملك تأثيراً طويل الأمد. وسيكون الإنسان دائماً على اتصال معه، ومن خلاله ومع كل العالم الداخلي بواسطته، وعندما نجد تفسيراً صحيحاً للمنام، فكأن اهتزازاً ما يحدث في داخلنا. ونقول: «نعم.. ها هو»، ونشعر بتدفق القوة. فالفهم الصحيح للحلم مفيد جداً، بحيث إن الإنسان يشعر بالمتعة والسكينة، حينما يستلم إرشاداً من الداخل.

فتفسير الأحلام هو دائماً حوار حي مع العقل الباطن خاصتنا. وعندما يجد الإنسان خبرة تفسير الأحلام، يبدأ مباشرة بفهم أنه يملك تواصلاً مع شيء ما قادر وغير محدود في داخله.

الفصل العاشر
الواقع

مستقبل الإنسان يتلخص
فيه شخصياً؛
ويعيش فيه في هذه
اللحظة بالذات.

أبراهام ماسلاو

الذي يحدث في حياتك هذه اللحظات - هو ليس مصادفة وحسب، بل نتيجة عمل وعيك في السابق، وجذور «اليوم» خاصتك غاطسة في الماضي.

تعال، لنستعرض هكذا مشابهة: وأنت تنظر إلى السماء وتشاهد النجوم، ففي حقيقة الأمر، أنت ترى ماضيها، حيث إن بعض هذه النجوم لم تعد موجودة. والنجوم موجودة في مكان بعيد عنا لمئات، بل آلاف السنوات الضوئية، والضوء، الذي ينتشر بسرعة 186000 ميل في الثانية، يصل إلى الأرض أثناء مئات وآلاف السنين وحسب. وبهذا الشكل، فإن ضوء النجوم البعيدة، الملاحظ من قبلنا، كانت قد أصدرته النجمة ذاتها منذ مئات السنوات. وكان يمكن لهذه النجمة أن تتفجر أو تخمد منذ خمس وعشرين سنة، إلا أننا، وكالسابق، نرى ضوءها، وسنراه لمئة سنة أخرى، مع أن النجمة ذاتها لم يعد لها وجود منذ زمن بعيد.

مستخدماً قوة عقلك الذاتي، تذكر، دائماً، هذه المشابهة، لأنك، عندما تغير أفكارك، فإنك لن تلاحظ، مباشرة، تغييرات الواقع، الذي تعيش فيه، فبشكل دائم

ستبقى موجودة القطعة الزمنية، عندما ستطور معرفة جديدة، متابعاً، مع ذلك، العيش في الواقع القديم.

والمرحلة المشابهة «توقع كل ما يجري»، مهمة جداً: فتصرفك في هذا الوقت سيكون إما تسريع أو إبطاء قدوم الواقع الجديد، الذي تريد خلقه. ويمكن أن تظهر لديك شكوك في أن التغييرات ستحصل. وتستطيع أن تخيب آمالك، إذا ما فكرت أنك تضيع الوقت سدى وحسب، ويحاول عقلك استغفالك، هامساً أن شيئاً ما لن يحدث، وإن كل شيء من دون فائدة. هذه الأفكار طبيعية بالكامل وتظهر عند كل واحد منا، فلا تُعرها انتباهك، بل اعتصم بالصبر والاجتهاد وتابع ما بدأته. وهنا يترتب تذكر أن الواقع - هو عملية، وليس شيئاً ثابتاً ولا متغيراً.

وكل ما هو أكثر جفافاً يتواجد في حالة تحول دائم إلى شيء ما آخر. فظروف حياتك، كذلك، تتغير كل الوقت، متحولة إلى أشياء أخرى، لذلك، وإذا ما كررت في نفسك هواجس، فإنه لا يمكنها إلا أن تكون واقعاً جديداً. إنه أمر يستحق التفكير.

فاسترخ، وتمتع بهذا التمرين، متجاهلاً أيّ أفكار سلبية. لكل وقته، وبالتدريج تبدأ حياتك بالتغير بشكل طبيعي وغير مؤلم. والأمر لا يستحق الإسراع في هذه العملية.

تذكر هذه الملاحظات

1- أدرك دائماً ما تفكر فيه، فأفكار اليوم تصنع مستقبلك.

2- غير علاقاتك مع أيّ ورطة حياتية. وإذا كنت لا تتقدم في سلم الخدمة، أو أن حياتك لا تستقر، أنت مريض، ليس لديك عمل أو أن كل ظروف الحياة تتجمع ضدك، فاقبل ذلك كواجب، ولا تحاول الإيحاء لنفسك أن الموضوع ليس كذلك. فهو هكذا، لذلك، لا تضيع وقتك، مشفقاً على نفسك أو متصدياً للظروف؛ بل تصارع معهم بمساعدة قوى العقل.

3- حدد لنفسك «مرحلة إنشاء»، متحررة من الهموم اليومية. وهو الوقت، عندما ستتسلم شحنة ضرورية من الطاقة.

وقد اتصلت، مرة، في إحدى الشركات، طالباً أن يعطوني معلومة ضرورية من أجل العمل. والمرأة التي تحدثت معها طلبت مني معاودة الاتصال بعد نصف ساعة، قائلة: «اعذرني، الآن لا يمكننا أخذ المعلومة من الكومبيوتر، فإنهم يطبقون عليه برنامجاً». وفكرت وأنا أضع السماعة: «هكذا نحن نستخدم قوة العقل، فعندما نطبق برنامجاً ذهنياً، نغلق عقلنا في وجه كل المهيّجات ونطرد البرنامج مجدداً ومجدداً».

التغيير - عملية تنقيط

تصور لنفسك نقّاطة، مليئة صبغاً أحمر. وأنت تقوم كل يوم بتنقيط نقطة واحدة منها في وعاء كبير ملئ بالماء. وفي البداية لن تلاحظ أي تأثير: فالدهان سينحل سريعاً وتمتصه المياه - غير أنك لو تابعت التنقيط نقطة في اليوم، فسترى أن الماء سيصبح في البداية ذا لون زهري باهت، ومن ثم زهرياً، حتى يتحول، في النهاية، إلى محلول أحمر مشبع.

وعند تكوين واقع جديد بمثابة «نقاطة»، تتدخل «مرحلة الخلق» اليومية خاصتك عندما تتوقف عن ورطاتك، صعوباتك وحقائقك اليومية، التي تعيشها في اللحظة الحالية. وهذه المرحلة يمكن أن تطول من خمس إلى ثلاثين دقيقة، وهذا يتعلق بكيف تحددها لنفسك. وعند استعمالك المنتظم للطرائق مجال البحث، سرعان ما تلاحظ، وبشكل دائم، الأثر المقوى. وأولئك، الذين يمارسون هذا بنصف قوتهم يتلقون فشلاً سريعاً، أما بالنسبة لأولئك، الذين يعملون بدأب، فلن يكون هنالك شيءٌ غير ممكن.

هل يمكنك الوثوق في أنك تملك موهبة النبوءة، بمعنى أن تكون أقوى وتقف أمام الظروف؟ هل أنت جاهز، يومياً مع عدم تمرير أي يوم، لتقوي وتعزز في نفسك، الأفكار حول الواقع، الذي أردت لو تخلقه لنفسك؟

هل ستكون مواظباً على متابعة الدروس يومياً، والثقة في نجاحها، حتى لو لم يتغير أي شيء من مظهر حياتك الخارجي؟

إذا كان الجواب بنعم، فأنت ستحصل على كل ما ترغب به. فتخطى عتبة هذا العالم بشجاعة، وهو سيلبي أي طلب تطلبه.

الفصل الحادي عشر
التركيز و التفكير

لكـــي نفهـــم الفكـــرة الجميلـــة العظيمة، بالكامل،
فذلك يتطلب وقتاً ليس أقل من الوقت المطلوب لولادتها

جان يوبيرت

أشخاص كثيرون يملكون تصوراً كاذباً عن ماهية التركيز. ولأجلهم، فهو يرتبط مع عمل ثقيل وذكريات ليست جميلة دائماً عن المدرسة. هكذا يقنع هؤلاء أنفسهم بأن التركيز صعب. إلا أنك لو شعرت مرة بالسعادة أثناء مشاهدة فيلم أو سماع حفلة موسيقية، فستوافق على أن التركيز يجري بشكل طبيعي تماماً، إذا ما كنت مشحوناً بالنشاط، الذي يجلب لك المتعة.

والتركيز لا يتطلب جهوداً ما فوق الطاقة البشرية، وإنما تطبيقاً عملياً. وهذه الخبرة، التي يمكن امتلاكها وتقويتها، هي كما أكثرية الخبرات، بقدر ما تستخدمه أكثر، بقدر ما يصبح أكمل. وبالمناسبة، من خلال التركيز، تلاحظ أنك أصبحت لا تدير أفكارك فقط، ولكنك تلقى وضوحاً كبيراً في الذهن.

موهبة التركيز، والتركيز البؤري لعقلك على فكرة أو رأي محدد يعتبر ضماناً للاستخدام الناجح لقوة العقل، وللأسف، إذا لم تمرن عقلك ولا مرة، فسوف تجد، أنه غير موجه لحد ما، ويقفز من فكرة إلى أخرى.

وهذا أول ما يلاحظه الشخص، الذي يبدأ بتدريب عقله. فالعقل البشري أكثر تحولاً مما يتصور الكثيرون. ولكي يتمكن هؤلاء من إدارته، يجب عليهم بذل جهد ليس بقليل. وهذا، بالضبط، ما يجب عليك امتلاكه: إجبار

العقل على التعامل مع الفكرة حسب رغبته وإلقاء الأفكار، التي لا تلزمك جانباً. وطالما إن الشخص سيبقى خاضعاً لكل فكرة من أفكاره، سامحاً لها بنقله إلى اتجاه غير مرئي، فهو سيبقى أسير خياله، همومه، أمنياته، فكل فكرة تملك قوة ضد الإنسان، وإذا ما تدربنا على التركيز، سوف نبني جهاز مراقبة على أفكارنا. وتقوية العقل، بمساعدة طرائق التركيز المختلفة ستعوّده النظام والطاعة. وهذا بدوره يسمح لنا إظهار الوضوح في علاقة أفكارنا.

وتنمية التركيز هي نسيبة تنمية وتقوية العضلات وإذا تركت التمرينات في القاعة الرياضية، فسوف تقتنع أن أول تدريب يبدو غير مريح ومتعباً جداً. إلا أن استمرارية الممارسة كل يوم أو أثناء يوم ضمن برنامج محدد، سرعان ما تريك كم هذا ممتع ومشوق.

عدا ذلك، فإن مزاجك سيتحسن، وتزداد قوة عملك، ويصبح وضعك البدني أفضل بشكل عام.

والأمر نفسه يحدث عند العمل في «القاعة الرياضية» الخاصة بالعقل. فعقلك ليس معتاداً الانضباط والطاعة، لذلك فأيّ محاولة للتركيز ستواجَه بمقاومة، ومن الطبيعي، أن تكون غير مثمرة لحد بعيد، كما لو كنت مارست تدريبات ذهنية لبعض الوقت، قبل ذلك.

تذكر هذا ولا تخيب آمالك، إذا ما حصل ذلك معك عند المحاولات الأولى. وكن صبوراً وأعط لنفسك الوقت كي تحصل على هذه الخبرة الجديدة، لأن التدريب المستمر فقط، يعطي نتائج إيجابية، والنتائج ستكون هكذا حتماً، أؤكد لك ذلك.

التفكير

التفكير، حسب رأيي، يعتبر الطريقة الوحيدة، المناسبة أكثر لتطوير خبرات التركيز. فهي لا تساعدك في شحذ العقل فقط، وإنما تسمح بفهم أعمق لأي مشكلة معروضة للبحث. والتدريب على التفكير يعتبر جزءاً لا يتجزأ من عملنا.

ومهما كانت المشكلة فإننا، بالتفكير، نشق طريقنا عبر الحقائق والقوانين المستلقية على السطح الخارجي للفكرة، حتى ندرك المغزى العميق، المخفي في داخلها، وهكذا بالضبط فعل كل العظماء من فنانين، ومخترعين، وصوفيين ومستبصرين عبر تاريخ البشرية، حيث غرفوا معرفتهم بهذه الطريقة. فمن دون تفكير عميق لا يمكن رفع الستار الحاجب لكثير من الظواهر، لذلك فأكثرية الناس يملكون مجرد تصور سطحي عن الحقائق والوقائع المحيطة بهم. فانظر كيف نخدع أنفسنا، معتبرين، أننا نعرف كل شيء عن الأشياء، متصورين حقائق ومقدمين حججاً منطقية!

يمكن أننا نعرف شيئاً ما، ولكن هذا «الشيء» يمكن أن يكون مجرد جزء صغير من المشهد كله، وطبعاً، ما تعرفه ليس كل شيء.

واسمح لي أن أورد مثالاً. فبمَ تختلف حبة البندورة المقطوفة وهي ما زالت صغيرة خضراء، عن الثمرة التي أخذت حقها في النضوج وامتلأت بالعصير؟ وإذا ما أكلت الحبة غير الناضجة، فإنك تستطيع التأكيد أنك عرفت طعم البندورة، وستكون محقاً نوعاً ما، وإذا ما أكدت أنها مرة وغير لذيذة، فهذا نابع من خبرتك. ولكنك ستجرب الحبة اليانعة، المليئة بالعصير وترى أنك أخطأت في ذلك، فمعرفتك عن البندورة توسعت بشكل معتبر، حيث إنك جربت، الآن، الشكلين، وتعرف الفرق، لأن الإمكانات المحتملة لحبة البندورة الخضراء كانت محجوبة عنك في البداية. وبطريقة مشابهة، إذا قرأت هذا الكتاب مرة، يمكنك أن تصرح أنك الآن تعرف كيف تؤثر قوة العقل، وهذه حقيقة: فتظهر لديك مفاهيم أساسية عن هذه المسألة. إلا أن الأهم بكثير ليس قراءة الكتاب ببساطة، بل تطبيق الأمثلة المكتوبة فيه عملياً. وأنت تدرس هذا، يمكن أن تحصل على إمكانات لإدراك أسرار قوة العقل أكثر من الشخص

المتسلح بمعارف نظرية فحسب. فمجرد التفكير بهذه المسألة يسمح لك بفهمها بشكل أعمق.

كيفية التفكير

عندما نفكر، نحن نستخدم عقلنا، كضوء المصباح، حتى نعثر على المعلومة اللازمة. والتفكير ينحصر في بأنه عبارة عن أخذ فكرة، رأياً أو حقيقة وسبرها عميقاً. وهذا يعوّد العقل النظام، مدرباً إياه على التركيز دائماً باتجاه غرض التفكير، بينما ستنظر أنت إليه أكثر من مرة وتختلق محتوى المشكلة، واضعاً علاقات سرية ومقيماً، بشكل مبكر، اتصالات لا تعوض.

ويمكن التفكير فيما يلهمك أو فيما تريد فهمه بشكل أعمق. لنفترض أنك تريد التفكير في أن الأفكار تملك قوة فعلية. ومستخدماً إياها لمراقبة الساعة (وأنصح هنا، بتطبيق التمرين ليس أقل من خمس ولا أكثر من عشر دقائق)، ابدأ التركيز على أن «الأفكار تملك قوة فعلية». وذب كلياً في هذا التأكيد، وانغمس عميقاً في الفكرة عنه. اطرح أسئلة على نفسك، مثل: «ماذا يعني هذا؟»، «ما المقصود من ذلك؟»، «كيف يمكن أن يؤثر ذلك علي؟»، «هل يمكنني استخلاص فائدة منه؟». تمعن في ذلك في غضون الوقت المخصص، غير سامح للعقل أن يحيد عن الأفكار الضرورية.

وإذا ما كانت فكرتك تتوه دائماً في وقت التأمل، وستكون هكذا حتماً، فأعدها بلطف، ولكن بثقة أيضاً، إلى موضوع التأمل. وفي المرحلة الأولى من التمرين على التأمل، سوف تحيد فكرتك عن الموضوع عشر أو عشرين مرة في المرحلة ذات الخمس دقائق. وأثناء سير التمرين، يمكن أن تخطر في رأسك فكرة تائهة تماماً. والأفكار المسترجعة من الماضي حول الأعمال غير المنفذة، وكذلك الأمنيات المختلفة، القلق والخيال، تكون إلى جانب الإرادة، ظاهرة في العقل، محاولة تشتيت انتباهك. فلا تسمح بانشغال نفسك بها عن الوظيفة الأساسية. ومدركاً أن عقلك مشغول بأفكار غير لازمة، انساها وتابع التفكير من اللحظة التي توقفت فيها. فعقلك لم يتعود، بعد، الطاعة والنظام ولم يألف نظام عمل مشابهاً. وهو يفضل التفكير فيما وجد والتركيز على ما يعجبه أكثر. وهو

سرعان ما يضجر، مقرراً أنه لا يوجد هنا ما يفكر فيه؛ والأفكار تصبح قلقة. فلا تعر انتباهاً لأحاسيس كهذه، بل أعده، ببساطة، إلى موضوع التأمل الأساسي، مذكراً إياه، دائماً، بمدى الوقت المقرر. وهذه، في الحقيقة تدريبات رائعة للعقل. والآن يمكنك توجيه وتركيز عقلك، وليس هو من يفعل ذلك معك.

وإذا كنت ستتابع تطبيق التمرين أثناء بعض الأيام أو الأسابيع، فسيحدث شيئان. أولهما، إذا ما علّمت عقلك على تعود النظام مدرباً إياه بهذه الطريقة، فإنك تقوي، في نفسك، القدرة على التركيز، وتصبح أنشط وأكثر إبداعاً. الأمر الثاني، مفهومك المنطقي، المحدود لهذه اللحظة، حول ما تفكر به، يصبح أعمق بشكل ملموس، وسنكتشف أنه في وقت التفكير سيظهر عندك شعور القلق الفرح والتطور، كما لو أنه الحقيقة انفتحت لأجلك. وأثناء التأمل، ليس من السوء بمكان امتلاك قلم وورقة في متناول اليد، لتسجيل الأفكار والآراء الجديدة، التي تخطر في بالك. وسوف تكتشف أنك الآن تستقبل أفكاراً على مستوى الإحساس، وهذا أفضل بكثير من الإدراك المنطقي البسيط. وبهذا الشكل يمكنك دراسة المشكلة بشكل أعمق.

وقوة العقل الخفية يمكن تطويرها بمساعدة التدريب؛ وموهبة التفكير بشكل صحيح وفعال تأتي مع التدريب. فابدأ اليوم مباشرة بتطوير قدرتك على التركيز، ممارساً التأمل. ويمكنك البدء بالتفكير بأنك تملك عقلاً باطناً قوياً، أو بأن الأفكار تؤثر في الواقع. الكثير من الأهداف الأخرى، قادرة على تغيير حياتك بالكامل، ويحتويها هذا الكتاب. ولكن، أياً يكن موضوع تركيزك، فسيعطيك ذلك أعظم الفوائد.

الفصل الثاني عشر
الآراء و تأصيلها

في الحقيقة، كل الأفكار الحكيمة قد درست آلاف المرات، ولكن، لكي تصبح لك بشكل واقعي، يجب التبصر فيها، بأمانة، مرة ومرة، طالما أنها لم تتأصل في عقلك بعد.

غوته

لا يوجد ميدان من ميادين حياتنا، إلا ووُجِدَ لتكون له آراء وقناعات محددة لدى الإنسان، وجزء كبير منها قد تكون منذ الطفولة، وجالت في الرأس عبر الحياة كلها. ونحن نادراً ما نشك في الآراء التي تشكلت. ومن الطبيعي أن نعتبرها صادقة، وإلا، فلماذا هي تلزمنا عموماً؟ فإذا كنا واثقين في أن تحصيل النقود ليس سهلاً، وذلك لمجرد أن تحصيل الأموال ذاتها عمل غير بسيط. والإنسان يعتبر نفسه عديم النفع - وهكذا هو الأمر في الحقيقة. ولو بدا لك أن الحياة لا تبشر بشيء جيد - فهي حقيقة لا تبشر بأي شيء جيد. ونستطيع أن تعرّض أي ناحية من نواحي الحياة للشك عملياً، إلا أن القناعات الخاصة، سيقوم الإنسان بمناقشتها في آخر مرحلة.

ما تؤمن به،
تحصل عليه

حدث أكثر من مرة، أن استخدم كثيرون قناعات خاصة ضد أنفسهم. وإذا ما حللت مشكلاتك بانتباه، فستلاحظ أن الكثير منها يجري بسبب الآراء المحدودة أو غير الصحيحة. ولذلك، لو تعرضت للصعوبات في علاقاتك المتبادلة مع الناس، حلل آراءك بالعلاقات الإنسانية، وراجعها كلها. وبحسب المناسبة، فإذا كانت لديك مشكلة مع الصحة، راجع آراءك عن الصحة، أما إذا كنت تعاني من صعوبات مادية، فيجدر بك تحويل انتباهك إلى علاقتك مع المال.

فبعد إحدى محاضراتي، اقترب مني رجل، له من العمر قرابة ثلاثين عاماً، وأخبرني بصوت هادئ، إنه لا يجني مبلغاً جيداً - فهو استطاع أن يسد حاجته وأسرته فقط، لكنه لم يتمكن من شراء مجرد شيء ما. «لن تكفيني النقود أبداً، - وهز كتفيه. - ببساطة لا يمكن أن تشق طريقك في الحياة».

هاتان القناعتان السلبيتان: «لن تكفيني النقود أبداً» و «ببساطة لا يمكن أن تشق طريقك في الحياة»، متجذرتان عميقاً في العقل الباطن لهذا الشخص، وتؤثران باستمرار، مشكِّلتان واقعاً يحيط به. وقد أبديت له افتراضاً، إن هذا ليس «الرأي السلبي الوحيد لديه، الذي يتعلق بالمال، لأنه وكما بت أعرف بواسطة تجربتي الخاصة، أكثرية القناعات السلبية تسحب خلفها طابوراً من المشابهات لها.

وطلب منه أن يكتب آرائه كلها بشأن النقود والنجاح. وبينت القائمة الحاصلة الكثير. فلقد أدخل فيها تلك القناعات، التي كثيراً ما نقابلها، مثلاً: «لو استقرضت نقوداً من أحد ما، فبسببي يتوجب على ذلك الشخص أن يسد حاجاته بصعوبة». «لقد أخذ الآخرون كل فرص التحصيل الجيد»، «تحصيل النقود صعب جداً»، «كل الأشخاص الناجحين، أنانيون، وأنا لا أريد أن أصبح أنانياً، «لكي أتمكن يجب فعل الكثير جداً». أي قائمة محددة للنفس ومهلكة لها!

أليس مدهشاً أن هذا الشخص لم يحقق أي نجاح مالي، ألم يخض حرباً مع عقله الباطن، متصارعاً مع جيش عرمرم من القناعات بأنه حتماً سيصبح أنانياً، وسوف يظهر بواسطة الآخرين، وسيكون مجبراً على القيام بكثير من الأعمال، حتى يحصل النقود بشكل جيد.

وأثناء محاضرة أخرى من محاضراتي، كان هناك امرأة، تمرض بشكل دائم، وحللت آراءها ووجدت أنها تؤكد دائماً لنفسها: «الجميع يمرضون». «أوبئة كثيرة حولنا»، «أصاب بشيء ما كل الوقت»، «جسدي ضعيف لدرجة»، «المرض أقوى بكثير من الصحة». ولحسن الحظ أنها تمكنت، في الوقت المناسب، من تحسين صحتها، متبنية قرارات مدعمة للحياة.

وأنت يجب أن تكترث بمحتويات عقلك الباطن. فإذا ما دخلته أيّ أفكار مزعجة، سلبية، أو محددة، فهو سيقبلها كحقيقة ويبدأ بالتحرك متوافقاً معها، متسبباً في الحياة، بظواهر متوافقة فلو آمنت بالفقر، عدم التوفيق والشقاء، فإن العقل الباطن سيضع كل قوته، ويستعمل آلاف الأساليب المتعددة، لكي يجسد هذه الاعتقادات في الواقع.

هل اضطررت إلى ابتلاع أفعى؟

توجد قصة عن فلاح غبي، أرسل في زيارة إلى بيت رب عمله. وقاده السيد إلى غرفة خاصة، وعرض عليه الحساء، وما إن تناول الفلاح الملعقة، حتى لاحظ وجود أفعى صغيرة في صحنه. ولكي لا يزعج السيد، أكل كل الحساء الموجود في الصحن. وفي غضون عدة أيام أصابه مرض شديد، لدرجة أنه كان مضطراً للعودة إلى منزل السيد. الذي دعاه مرة جديدة إلى الغرفة الخاصة، وحضر له دواء في فنجان صغير، وأعطاه فيما بعد للفلاح. وبينما كان الفلاح يتحضر لتناول أول رشفة، لاحظ مجدداً أفعى صغيرة داخل الفنجان الصغير. وقرر، في هذه المرة، عدم السكوت، وقال بصوت عال، إنه لهذا السبب مرض في المرة السابقة. وبادئاً بالقهقهة، أشار السيد إلى السقف، حيث علق سوطاً كبيراً. «ما تراه في فنجانك ليست أفعى، بل هو انعكاس السوط، - قال السيد. لا توجد أيّ أفاع».

وأمعن الفلاح النظر في فنجانه وطبعاً، ما كان هناك ليس أفعى، بل انعكاس بسيط، وترك الفلاح منزل سيده، ولم يشرب الدواء، وقد عادت له صحته أثناء يوم.

مستوعبين آراء وقناعات محددة عن نفسنا أو العالم المحيط بنا، فسنبتلع الأفعى المتخيلة. وهي دائماً واقعية... حتى ذلك الوقت، طالما أننا لم نقتنع بالعكس.

وينبغي على العقل الباطن أن يستوعب أيّ قناعة أو فكرة، بغض النظر عما إذا كانت صادقة أو لا، حالما تبدأ، بانتظام، إنتاج آراء تؤكد هذه القناعة. ولنفترض أنك، باللاشعور، تعتبر أن إنشاء علاقة مع شخص من الجنس الآخر ليس سهلاً جداً. فعندما تتأصل، ستقوم هذه القناعة بتغذية عقلك بأفكار مثل: «لن أقابل، أبداً، الشخص الذي كان ليعجبني»، «من غير الممكن إيجاد شريك جيد»، «العلاقات دائماً غير مستقرة»، وهكذا دواليك. ومن المفيد لك مقابلة شخص ممتع، حالما يبدأ عقلك: «من المحتمل أنه ليس جيداً البتة»، «لا يستحق مجرد المحاولة، فكل الأمور متساوية ولن يحصل شيء». أو «هي لن تهتم بي أبداً». وأكثر من ذلك، إن عقلك الذي تأصلت فيه قناعة، «أنه من الصعب جداً بناء علاقة وثيقة»، سيكون كالمغناطيس يجذب الأحداث، التي تؤكد هذه القناعة، ويتجاهل أو حتى يصد الحالات، التي تظهر العكس. والعقل قادر على تشويه فهم الواقع، لكي يأخذ إلى مطابقة مع آرائك.

أنت تعتبر نفسك غير ذي فائدة؟ أو تحصيلك المادي سيء؟ هل تؤمن أنك تجذب الأمراض؟ فعقلك سيجد أدلة دافعة لهذه القناعات، وسيكون كل نشاطه موجهاً إلى أن يؤكد ذلك مرة أخرى.

ومن ناحية أخرى، من المفيد الإيمان بأنك منتصر أو أنه يمكن تحصيل النقود من أي شيء، لكي تتمتع بصحة جيدة، ومباشرة يمتلئ المحيط بإثباتات حقيقية لهذه القناعة.

بالتعاون مع عقلك،
اختر قناعاتك

عملياً، في أي مشكلة مهمة لأي مجال من مجالات الحياة، تعتبر أنت نفسك المشكلة وحلها. وقد يبدو هذا غريباً، لكن المقاومة تأتي ليس من الخارج، بل منك أنت نفسك؛ من قناعاتك الخاصة، فأمامك يقف واقع كامل.

ولنقل، أنت تؤمن أنه «من الصعوبة أن تتخذ أصدقاء». فبهذا، أنت تبرر عدم رغبتك في التعارف. وفي ذلك، أيضاً، ليس ذنبك - أليس الأمر صعباً! ومنطقياً، من هنا يتبع، أنك تتهرب من تعارفات جديدة، فقناعاتك تجبرك على الافتراض، خطأً، أنك لست مذنباً في ظل غياب الأصدقاء.

وإذا ما غيرت قناعتك إلى «اتخاذ أصدقاء جدد، أمر سهل»، فإن هاتفك، طبعاً، لن يكف عن الرنين مع دعوات على الغذاء. ومن الممكن أنك لن تتعارف، حتى، مع أحد، لكن غير علاقاتك مع هذه المشكلة، وتذكر، فجأة، أن مشكلات كهذه غير موجودة: فأنت نفسك خلقتها. وفي إحدى المرات، مدركاً المسؤولية عن الواقع، الذي يزداد صعوبة من حولك، يمكنك التحليل أنه يجب التغيير في نفسك. فأحياناً، تبدل بسيط في الآراء قادر على إيجاد فرص غير محدودة، جديدة.

ومؤمناً، أن اتخاذ معارف جديدة ليس معقداً، ستكتشف إثباتات كثيرة لهذه القناعة وتستطيع تحقيق أي تغييرات، ضرورية لكي تستخرج الفائدة القصوى من هذا الواقع الجديد.

أثبت عظمتك

حاول خلق قناعات جديدة، أكثر إيجابية، حتى ولو لم تؤمن بها كثيراً. وذكر نفسك، أنه يمكنك غرس أيّ فكرة أو رأي في عقلك الباطن، وعقلك سيقبلها، وما يجب القيام به فقط، هو توصيلها عبر الأحاسيس، مكرراً ذلك عدة مرات.

والعقل ينشط بالعادة. فلو سمحت لآراء محددة أن تترسخ في عقلك، فإنك تستطيع إبعادها، بخلقك آراء إيجابية جديدة، وتكرارها لذلك الوقت، حتى تتمكن من إزاحة القديمة من هناك.

وبهذا الشكل يمكن القيام بحملة تنظيف عقلي غير كبيرة: تغيير الفرش وطلاء الجدران. فقد حان الوقت لرمي كل القناعات القديمة، السلبية والمحطمة للذات، حتى ولو كانت قد نشأت على مدى سنوات طويلة، مستبدلاً إياها بأخرى جديدة.

تأمل القائمة التالية، بانتباه، وقل، هل توجد هناك قناعاتك المعتادة، أم لا:

لا يمكنني القيام بذلك.
لا أستطيع تحقيق أكثر.
إمكاناتي محدودة الآن.
لقد حاولت ألف مرة
ما أفعله ليس مهما.
من الصعوبة بمكان استباق الآخرين.
دائماً وحتماً، هنالك شيء ما سيحدث ليس كالمطلوب.
هذا مؤقت
الحياة نكتة صعبة.
يلزم عمل الكثير للوصول إلى شيء ما.
لا شيء يأتي، هكذا، ببساطة
ليس وقتي، الآن.

وحتى ولو كانت واحدة من القناعات معروفة من قبلك، فابدأ، من دون تباطؤ، بوضع آراء جديدة وأكثر إيجابية. وتحقيق النجاح يعني امتلاك أمنيات وإرادة للتخلص من كل الذرائع، المبررات و «المزايا» الأخرى، التي تسبب لنا الفشل. وملايين الناس راضون عن أحوالهم الراهنة، ولا يتخذون أيّ محاولات لتغييرها، فهم مقتنعون، أن الحياة صعبة لدرجة اليأس، ومستسلمون للقضاء والقدر. ولا شيء في يدنا لهزهم وتحريكهم.

وأنت، كيف؟

ادرس إمكاناتك

الخطوة الأولى:

اختر مجال الحياة، الذي تعاني فيه صعوبات، وليكن: الأموال، العلاقات المتبادلة، الجنس، الصحة، الأعمال. وهكذا دواليك، وسجل آراءك كلها، في هذا المجال، ولا تأسف على الوقت الضائع وكن منفتحاً. ولا تكتب عن الأشياء، التي كان يجب عليك أن تشعر بها أو عما يبدو لك صحيحاً. اكتب، فقط، ما تشعر به في حقيقة الأمر. ومتى انتهيت، تأمل القائمة محاولاً إيجاد الآراء المحددة. ولا يجب أن تهتم، الآن، ما إذا كانت هذه الآراء صحيحة أم لا. فإن مهمتك كشف النقص في الآراء. وإذا ما فعلت ذلك بشكل صحيح، فإنه يمكن لهذه العملية، نفسها بنفسها، أن توضع الكثير.

الخطوة الثانية:

اكتب تأكيداً إيجابياً جديداً إلى جانب كل رأي محدد.

مثلاً:

الـــــــــرأي المحـــــــــدد	القناعـــــــــة الجديـــــــــدة
لا أرى طريقـــة للتحصـــيل الجيـــد	توجد طرائق كثيرة للتحصيل الجيد

الرأي المحدد	القناعة الجديدة
التعرف إلى الناس صعب جداً	من السهولة بمكان التعرف للناس
من الصعوبة بمكان تحصيل أصدقاء	تحصيل الأصدقاء سهل جداً
لن أشق طريقي في الحياة أبداً	محكوم عليّ بالنجاح بسهولة
ليس لدي الوقت للعمل على هذا المشروع	لدي الوقت الكافي لتنفيذ هذا المشروع

مستخدماً تقنية غرس القناعات، الواردة لاحقاً، رسّخْ هذه الآراء في عقلك الباطن. واكتسب قناعة جديدة أو اثنتين في الشهر؛ ولا ينبغي محاولة القيام بالكثير في مرة واحدة. عبر الوقت تلاحظ أنك استخدمت كثيراً من القناعات القوية، التي تعمل فيك بقوة، من الآن فصاعداً.

الترسيخ

تقنية الترسيخ بسيطة جداً. وأنت تستخدمها، عملياً، منذ لحظة ميلادك. وفي البداية، استعملتها لكي تتعلم الكلام، وبعد ذلك - لكي تستوعب جدول الضرب. وأصبح بإمكانك الإجابة فوراً، إذا ما سُئِلت ما هي نتيجة 6×6 أو 7×8، حيث إن الإجابات قد ترسخت في عقلك بصورة متينة بمساعدة تأكيدها وتكرارها المتعدد المرات. أتذكر، كم مرة كتبت وذاكرت أمثلة من جدول الضرب؟ والأرجح أنك لا تذكر كيف تعلمت القراءة، لكنك، عند ذلك، فعلت الأمر نفسه: كررت، بشكل دائم، الكلمات والجمل، وقومت لنفسك بنفسك، أو إن أحداً ما قوّمك عندما لفظتها أو استخدمتها بشكل غير صحيح. والآن، أنت تتحدث بلغتك الأم تماماً ومن دون أي جهد، لأنها ترسخت في عقلك بصورة ثابتة.

وكأيّ معلومة جديدة، يمكنك، أوتوماتيكياً، استعمال فكرة أو قناعة، فقط، بعد أن تترسخ في عقلك. والانفعال بسبب الأفكار الجديدة لا يدوم طويلاً، لأن الإيحاء مهما كان قوياً، سرعان ما يتضاءل ويختفي. وكم كان ليكون الابتهاج الذي يشعر به الشخص بسبب الفكرة الجديدة، لو أنه لا يستطيع أو لا يريد الذهاب في الحماس الابتدائي هذا أكثر، فهو حتماً سيرجع إلى الوراء إلى وضعه السابق، الذي بدأ منه.

ولكي تترسخ الفكرة في عقلك، اجمع بين التأكيدات والتبصر. تأمل الفكرة، مكرراً إياها في نفسك، وتجاهل كل الأفكار المضادة، واسمح لهذه الفكرة، وحدها فقط، أن تصبح واقعاً بالنسبة لك. والفكرة الجديدة طرية كالنبتة الصغيرة: وتحتاج إلى التغذية طالما هي تنمو. وإذا لم تظهر اهتماماً، فإن أفكارك القديمة السائدة، وبالحرف، هي بذور تفكيرية، تنبت وتمنع نمو الأفكار الجديدة، التي ما زالت ضعيفة.

وأيّ أفكار أو قناعات جديدة يجب أن تمر في مرحلة الإنبات في البداية، قبل أن ترخي جذورها في وعيك، وهذا يتطلب وقتاً. ولا شيء يمكن أن يحدث، إذا ما حاولت مرة أو مرتين أو حتى عشرين مرة إنبات قناعات جديدة. ولكي تتأصل القناعة الجديدة في عقلك، يجب أن يمر من شهر إلى ثلاثة أشهر. وهذا يعني من ثلاثين إلى تسعين تدريباً يومياً بين الخمس والعشر دقائق لكل تمرين. والآن، هل تذكر لماذا الأشخاص الذين حاولوا استيعاب قناعات أو أفكار جديدة، عندما قرؤوها مرة أو مرتين، لاقوا فشلاً؟ «لقد حاولت الإيمان في هذا، ولكنني لم أستطع بأي شكل من الأشكال» - يقولون ذلك وهم في حالة يأس وقنوط. هل سعوا على هذا النحو باجتهاد.

أنت تحاول إنتاج قناعات جديدة في عقلك الباطن، وهي تتناقض كثيراً جداً، مع تلك الموجودة قبلها. وعقلك ليس في حالة قبول أيّ قناعات جديدة، مهما كانت، إذا لم تقم بتأصيلها يومياً، في غضون شهر أو اثنين. ولماذا تضيع وقتك وتشعر بالخيبة من الفشل، عاملاً بنصف قوتك؟ وكما ترسخ بجلال، فإن أيّ قناعة جديدة تحتاج إلى الوقت والرعاية، وإلا، فالنجاح غير مضمون. والآن، كرر خلفي:

كي تترسخ وتزدهر، فإن أيّ قناعة جديدة تحتاج
إلى الوقت والعناية
كي تترسخ وتزدهر، فإن أيّ قناعة جديدة تحتاج
إلى الوقت والعناية.
كي تترسخ وتزدهر، فإن أيّ قناعة جديدة تحتاج
إلى الوقت والعناية
أأدركت؟

الفصل الثالث عشر
التقويم الذاتي

كل واحد، تقريباً، يتوافق مع التأكيد أن التقويم الذاتي المتعقل الجيد ضروري جداً، غير أن مجرد القليلين يدركون كيف يمكن الوصول إلى إدراك الأهمية الخاصة.

وتقويمنا النفسي يتجمع من تصور المفاهيم الفكرية كلها، المتشكلة في السنوات المعاشة. وفي نهاية الأمر، فإن هذا التصور ينطبع في العقل الباطن لدرجة أنه يبدأ بالحياة بنفسه، ونحن، ببساطة، ننسى أننا خلقناه بأنفسنا، ولذلك يمكننا تغييره وصناعته من جديد.

فهيا بنا نتأمل باهتمام زائد كيف يتجمع التقويم الذاتي. وفي الطفولة، أول ما يتجمع «تقويم» الإنسان، فنحن نمتص التصور عن أنفسنا من المحيط. وإذا ما لاحظ الطفل الحب والمساعدة من والديه، فسوف يتعامل مع نفسه جيداً عندما يكبر. وإذا ما عنّف الوالدان ولدهما، أو سخرا منه أو أهاناه، فسيملك هكذا شخص تقويماً ذاتياً أقل إيجابية في المستقبل. وبعد أن نكبر، فإننا سنترك منزل الوالدين، وندخل في عالم أترابنا والأكبر الكبير، والمعارف الجديدة غير المعدودة تخزن فينا انطباعاتها، وللأسف، إذا ما اعتدت أن تعطي الخيبات الحياتية اليومية اهتماماً كبيراً فإنه لا يستبعد أن تصبح الخيبات، فقط، هي الجزء الرئيس من صورتك.

استوعب نفسك
بصورة جدية

إذا لم نعتن بالسيارة، فهي ستتكسر حتماً. وإن توقفنا عن اتباع النظام في البيت، فسوف يتهدم ويسقط. وهكذا أيضاً، من الضروري الاهتمام بالتقويم الذاتي خاصتك، لو أردت أن تكون قوياً وكاملاً في حياتك. فالجهل والاستهانة بالنفس

يخفضان التقويم الذاتي دون المستوى المطلوب. فالتزم بقاعدة الاهتمام بالعلاقة بنفسك، كما بالاهتمام بنفسك شخصياً.

الحياة مليئة بالخيبات الظاهرة المتكررة، الآلام النفسية، الخسارات والمشكلات. وإذا لم تكن متنبهاً، فإن هذا الحمل سوف يسحبك إلى القعر. ومن الضروري ترسيخ التقويم الذاتي لكي تدعم الصورة الصحيحة. ويمكن تحقيق ذلك، ببناء وعينا على الارتقاء الروحي المولود، الإيجابي والموحى به، للأفكار حول الشخصية الذاتية. كما أن القليل من خداع النفس مفيد أحياناً. وتدخل هنا الأحلام، التي لم تصبح حقيقة بعد. وتذكر أن العقل الباطن يقبل أيّ تخيلات، تظهر لدينا دائماً، بغض النظر عما إذا كانت صادقة أم لا. وبالنتيجة الطبيعة تصبح هذه الأفكار جزءاً من صورتك.

والتصورات الثلاثة التالية، يمكن أن تحسن تقويمك الذاتي:

1- أنت فريد، ولا يوجد شخص في العالم مؤهل للتفكير كما أنت، ولا أحد يستطيع القيام بشيء ما أفضل منك. فأكثرية الناس يعتبرون أنهم عاديون، ولكن، ها أنت لا تقوم بتلك الغلطة وحتى لن تحاول البحث عن تأكيدات لفرادتك، فببساطة، فكر وتصرف بما يناسب ذلك. وافرح بفكرة أنك تعيش في هذه الدنيا، وأنك طيب هكذا، كما أنت. وحافظ على كرامتك، التي تستحقها وضع نفسك في المكانة اللائقة.

2- يمكنك أن تفعل كل ما تريده. نحن ننسى أن الحياة تقدم لنا إمكانات واحتمالات غير محدودة. وببساطة، عندما ننغمس في العادات والروتين، نغفل من بالنا ما يمكننا تحقيقه، إذا ما أضفنا قوة.

تستطيع التوجه إلى أي بلد،
وتعلم لغة أجنبية؛
والبدء بعملك الخاص؛
وتعلم العزف على الأدوات الموسيقية؛
وأن تصبح عضواً في أي نادٍ؛
وإتقان صنعة؛
وامتلاك أي حرفة؛
وتغيير مهنتك؛
وبدء عمل بحثي علمي.
والتفكير بأي شيء.

على هذا النحو، ما هو الشيء، الذي لست قادراً على القيام به بوجود المزاج الملائم؟ ففي عقلك كما في الكومبيوتر الجيد، قد رسمت البرامج الواسعة، التي جربت كل الطرائق. وأنا أسميها «فرصنا المجسمة». فمن بذرة البندورة يمكن أن تنمو شتلة البندورة فحسب. والوردة يمكن أن تكون وردة فقط. مصيرها - الوجود في الواقع، أما أنت فتملك مقدرة غير محدودة. وأيّ حبة تختار، يمكن لها أن تنمو فيك.

3- أنت تملك سلطة غير محدودة على نفسك. فإنك تستيقظ كل يوم، مالكاً سلطة غير محدودة. وهنا يدور الحديث عن مقدرتك في اختيار طريقة تفكير ذاتية. فلا أحد يستطيع أن يقول لك كيف وبماذا تفكر؟ أنت، وفقط أنت تحدد ما الذي تفعله مع هذه السلطة، فأنت في حالة خلق، بناء أو إقرار أي مجال في حياتك:

ستصبح ذلك،
الذي تفكر فيه لنفسك

الأفكار الوجلة تخلق شخصاً هياباً.
الأفكار الثابتة تخلق شخصاً واثقاً.
الأفكار الضعيفة تخلق شخصاً لا إرادياً.
الأفكار القوية تخلق شخصاً مقرراً.
الأفكار الموجهة تخلق شخصاً هادفاً.
الأفكار المحالة تخلق شخصاً غير عملي.
الأفكار غير القادرة تخلق شخصاً عديم القدرة.
الرأفة بالنفس تقود لأن يشفق الشخص على نفسه طوال عمره.
الأفكار المليئة بالحماسة تخلق شخصاً نشيطاً.
اللطف يلد شخصاً محباً.
الأفكار الناجحة تخلق شخصاً موفقاً.

إذاً... أنت مسؤول عن خلق علاقاتك بنفسك والمحافظة على تلك العلاقات، فاعترف بنفسك وتخيل، ذهنياً، صفاتك الإيجابية، وطورها وادعمها.

أحبب نفسك

إذا كان حب الذات من طراز: «أنا أفضل الناس»، فهو يؤدي دوراً مهماً جداً. فاتبع قاعدة: «أنا جيد بالشكل، الذي أنا عليه»؛ وافهم أنه لا يجب أن تكون أحداً - ما آخر. والتناقض الظاهري يتلخص في أنك إذا ما قبلت نفسك كما أنت، فيمكنك التحول بسهولة لتصبح شخصاً آخر. وطبعاً من الصعب أن تحب نفسك مباشرة، بعد مرحلة طويلة من عدم الثقة والنفور: فالاستحسان، الذي يسمح بالتقدم إلى الأمام، مخبأ في مكان ما عميقٍ جداً. وتوقف عن الضغط على نفسك، لأنه لا يجب أن تبدو شخصاً آخر تماماً. وبمجرد قبول ذاتك على الحال التي أنت فيها، فيمكنك تعلم بعض الصفات الأخرى، وتسبقها بكلمة «ذات»، التي يمكن أنك تريد اكتسابها فجأة.

الثقة بالذات

كن واثقاً بنفسك. ولا تضبط نفسك على أقل من الإيمان الكامل والقناعة في أنك مليء بالطاقة، وتستطيع القيام بأي شيء وستحقق النجاح حتماً. وإذا لم توفق بالتحرك - انس ذلك؛ فأنت في الحاضر، والمستقبل ليس بعيداً. وسواء من ذاك أو مما قبله، فقد منيت بالفشل! والشيء الوحيد، الذي يمكن أخذه بالحسبان - كيف تفكر الآن؟ وكيف تتصرف في المستقبل؟ فإن كنت مؤمناً بنفسك وبقوتك تستطيع إيجاد مخرج من أيّ حالة حياتية. وإن كنت متغيراً ذاتياً، سترى كيف تغير كل ما حولك. وهكذا، كل شيء بيدك.

الفصل الرابع عشر
النزعة الإبداعية

المهارة في كل أشكال الفن، ليست أكثر منها في أعمال تلميذ. فأعظم فن - هو حياتنا

م. ك. ريتشاردز

عندما يدخل الحديث عن النزعة الإبداعية، إلى العقل، فعادة ما يأتي الكتّاب، الفنانون، الشعراء، الموسيقيون - الشخصيات التي تظهر نفسها في الفن. غير إن هذا لا يحددها كذلك. فالمقدمة الناجحة للأعمال، الطرائق الجديدة في تربية الأطفال، والحياة المرحة والصاخبة، كلها تتطلب هكذا مدخلاً إبداعياً، كالفن، وأحياناً التحليق الخيالي الكبير أيضاً. والتصور والإلهام هما في غاية الأهمية في كل ميادين الحياة، فهل يتعلق هذا بالعلاقة المتبادلة مع الناس، الأسرة، الأعمال التجارية، العمل أو المجتمع. والناس، عندما يحققون النجاح، فإنهم يعيشون بثقة، مؤسسة على مواهبهم الإبداعية، قدرتهم على اختلاق شيء ما جديد وإدخال ذلك في الحياة موزعين الدعوة إلى الجميع.

هل يوجد لديك نزعة خيالية، أم لا؟ والجواب على هذا السؤال يحدد نواح كثيرة من حياتك. يعني، من ترى نفسك؟ هل تثق بغرائزك أم لا؟ كيف تحل المشكلات، ما هو مسلكك إلى الأفكار وعلاجها. كل ذلك يعود لجوابك على ذلك السؤال. اسمح لي بالتفسير، فلعدة سنوات مضت، قمت بإعداد تقرير عن تجارب أجرتها شركة كبيرة، وكانت تتعلق بغياب موهبة الإبداع عند مهندسي الشركة. ولحل هذه المشكلة، تم استدعاء فريق من علماء النفس؛ وكان هدفهم توضيح الفرق بين الأشخاص المبدعين واللا مبدعين. وقد أملت إدارة الشركة أن الإثباتات، التي حصلت عليها بواسطة المختصين النفسيين، تسمح بخلق طرائق لتحفيز الأشخاص مع فكرة إبداعية أقل تطوراً. وأجرى علماء النفس مجموعة تجارب، محاولين إيجاد الفرق بين العامل المبدع والآخرين. فهل يوجد عنصر سحري واحد، أم لا؟

وإذا كان الجواب بنعم، فماذا يكون؟ وقد طرح أولئك مئات الأسئلة، بدءاً من التعليم، الاختصاص، التربية، الهوايات وانتهاءً بالأكلات والألوان المحببة، الأهواء والكراهية. وقد راقب العلماء القناعات، طريقة التفكير، الآراء في استقصاء الحلول المتملصة. وبعد تبذير عدة أشهر ومئات آلاف الدولارات، وجد علماء النفس، أخيراً، ذلك المسبب المفتاحي ذاته، الذي يحدد الفرق بين مجموعتين: فالأشخاص المفكرون المبدعون يعتبرون أنفسهم شخصيات مبدعة، والأشخاص المتمتعون بنزعات إبداعية أقل تطوراً يظنون أنهم غير مؤهلين للإبداع. وهذا التأكيد الواضح بحد ذاته، يفسر بشكل كامل من نكون نحن وكيف نعيش.

ما الذي جرى، إذاً، مع المهندسين، الذين لم يُلحقوا أنفسهم بالأشخاص المبدعين ولم يتبعوا طرقاً معبدة جديدة؟ وبشكل عام، لماذا يتوتر الشخص من عدم القدرة على اختلاق شيء ما طازج! وهم شعروا، ببساطة، أنهم لا يملكون ميلاً إلى التغيير. ومن ناحية أخرى، فإن الذين يعتبرون أنفسهم شخصيات مبدعة تصرفوا بشكل مناسب. فقد جربوا، بمواظبة وإصرار، طرائق الإقبال، الآراء والحلول الجديدة، التي بدورها دعمت الإيمان في موهبتهم الخلاقة.

وهكذا، أنت ترى أهمية السؤال: «هل أنت شخص مبدع أم لا؟» وإذا كان جوابك بنعم. فاقبل تهنئتي. وأنت تقرأ هذا الفصل، فإنك ستقوي النزعة الإبداعية أكثر. أما إذا أجبت عن السؤال بـ «لا» فلا تقع في اليأس، لأنه لا خطورة فيما تفكر فيه الآن: فبكل الأحوال لديك موهبة إبداع محتملة، ويلزم إيقاظها فقط، وباستخدام عدد من الأساليب البسيطة، فستفتح في نفسك بدايات إبداعية بسرعة شديدة، وهذا يساعدك على تحويل الحلم إلى حقيقة. وسرعان ما تمتلك، ليس فقط، تجارب إبداعية، ولكنك ستمسك بكل قيمة هذه الوسيلة المهمة جداً في الحياة.

وكلنا نتمتع بمقدرة إبداعية، مهداة من الطبيعة، وهي جزء لا يتجزأ من كل شخص، ولكن، وا أسفاه، فالكثيرون اقتنعوا في عمر مبكر بغيابها، وفي النتيجة، كانت البداية الإبداعية كئيبة. ولحسن الحظ، يمكن إنعاشها ببساطة.

ست استراتيجيات
إبداعية لتحسين الحياة

1- كن باحثاً، وهذا أحد أساليب شق الطريق للأفكار الحديثة، وابحث عن الآراء غير العادية بطريقة مختلفة تماماً. فالباحث يجرب دائماً، طرائق جديدة وغير مطروقة لحل مسائل تبدو عادية. وهو يؤمن أنه بانتظار الاكتشافات لعوالم غير معروفة، احتمالات، منتجات، خدمات، أصدقاء، طرائق، آراء، ويحاول كذلك تجنب الممرات المطروقة. وأكثر النجاحات أهمية في الفن، الأعمال، التعليم والعلوم جاءت من مجاهل غير مدروسة. وأول العابرين لا يخافون البقاء مجهولين، فهم يدركون أن النجاح والسعادة مخبأة ليس في تقليد الآخرين، بل في إيجاد طريقهم الخاص. وهكذا أشخاص متيقظون ودائماً في المقدمة.

2- اطرح الأسئلة. اسأل عن كل شيء. فالكلمة الإنكليزية question (السؤال أو اسأل) جاءت من الكلمة اللاتينية quarerer (ابحث)، ولها الجذر نفسه أيضاً ككلمة «quest» التي تعني «البحث عن». وأن نعيش حياة إبداعية - يعني أن نكون في حالة بحث غير منقطعة. فالبحث عن أجوبة الأسئلة، هو سعي لمعرفة الأسس الحتمية لتطور ونمو الشخص. فلا تأخذ أي شيء على الثقة، و «كن ساذجاً، واطرح الأسئلة» - قال ذلك المهندس المعروف باكمينستر فوللر - ولأنه لا توجد أسئلة غبية، فالسؤال الغبي الوحيد هو الذي لم يطرح.

- لماذا حياتي هكذا؟
- لماذا أقوم بهذا العمل؟
- لماذا أحجّم نفسي بشيء ما؟
- لماذا يجب علي التغيير؟
- لماذا أتناول، كل صباح، القهوة مع قطعة «كيك»؟

- لماذا لا أمارس الرياضة؟
- كيف يمكنني أن أمضي وقتاً أكثر مع أسرتي؟
- لماذا اذهب إلى المطعم نفسه دائماً؟
- ما هي المواهب التي أهملتها؟
- ما هي العادات، التي، إذا ما اقتبستها وطورتها، ستغير حياتي بشكل جذري؟
- من الممتع معرفة ما الذي سيحصل، لو أنني تقدمت باقتراح لهذا الشخص /الزبون/ الشركة؟
- ماذا سيجري، إذا ما اختصرنا أو ضاعفنا تشكيلة المنتجات هذه، لضعفين؟
- ما الذي سيحدث إذا ما توقفت عن مشاهدة التلفزيون؟
- ما الذي سيكون، إذا ما بعنا منزلنا وانتقلنا للعيش في المكسيك؟

ولدي صديق، فعل هكذا. وطرح على نفسه آخر سؤال، وأعجبه الرد، الذي تلقاه. وهو كان متزوجاً ولديه طفلان، وكانت تنتظره ترقية واعدة، لكنه هو وزوجته باعا كل شيء، وانتقل الجميع للعيش في المكسيك. واتهمته أسرته وقسم كبير من أصدقائه بالجنون وعدم المسؤولية تجاه طفليه الصغيرين. ألا أن ذلك لم يوقفها عن خطواتها، وقد وجدا قرية مكسيكية غير مألوفة، تشتهر بجمالياتها، وانتقلا للعيش فيها. أما هو فقد كتب رواية، واشتغلت زوجته بالخزفيات، نعم، حتى ولديه، فقد اعتادا أسلوب الحياة الجديد. وعاشوا هناك أربعة أعوام، وفي نهاية الأمر عادوا إلى ديارهم. وعلى الرغم أن روايته لم تصبح الأكثر مبيعاً، لكنه تابع ميوله، وهو الآن يعمل في مطبعة، وكأنه أكثر سعادة مما كان عليه عندما شغل وظيفته السابقة. «كان هذا أجرأ وأفضل نزوح في حياتي». - قال ذلك مع ابتسامة عريضة. ولا تتعنت لنفسك، كما لو أن سؤالك وجوابك قد صاتا بصورة غير معقولة وفاضحة. فهذا ما يسمح لحدة الذهن غير المنتظرة بالانفتاح. وإذا ما كنت أميناً، مستقيم النفس وجاداً في طرح الأسئلة، المتعلقة بكل نواحي الحياة على نفسك بمثابرة، فيمكن أن تكتشف أن بعض الأسئلة ستظهر المجالات والافتراضات التي تسترعي الانتباه. وآخرون يكتشفون المتطلبات والأمنيات المكبوتة من قبل. ونحن، كلنا، عبيد للعادات: وبسهولة نتبع النظام المرعي، الذي استطاع، في وقت ما، أن يؤدي خدمة جيدة، لكنه الآن، يضبط ويرغم على الطاعة الاعتيادية.

ومستقبلنا متعلق، مباشرة، بأننا كثيراً ما نشغل أنفسنا بأسئلة، ونتفقد قناعاتنا الخاصة، أفعالنا، قيمنا الروحية، أهدافنا، أسلوب حياتنا. وهكذا أسئلة تؤدي دوراً مهماً في الحياة الإبداعية. وإذا ما أردنا آفاقاً جديدة، فيجب طرح أسئلة ذكية، وإصاخة السمع للأجوبة من دون خرافات، فهذا ما يفتح أمامنا إمكانات لا تعد ولا تحصى للتغيير.

3- احمل في داخلك كومة من الآراء «أفضل طريقة لولادة رأي جيد - هي ولادة أفكار كثيرة»،

هكذا قال لاينوس باولينغ، الحائز جائزة نوبل بالكيمياء. فإذا كان لديك فكرة واحدة فقط، وحل واحد فقط للمشكلة، فإن اتجاهاً واحداً للتأثير سيكون لديك. وهذا مخاطرة من أجل الحياة، في عالم، حيث المطلوب هي المرونة وقابلية التكيف.

والمدخل، المفترض لطراز «جواب واحد - حل واحد»، تأصل في وعينا بثبات. وأثناء بحثنا عن الحلول أو الإجابات، كثيراً جداً ما نختار أول ما يخطر في بالنا. فدرب عقلك وابحث عن عدة حلول، وأطلق العنان لابتكارك الإبداعي وخيالك. وقل لنفسك: «حسناً، هذا يتناسب، ولكن، يمكن أن يوجد جواب أفضل». والبحث عن الاحتمال الثاني، الثالث والرابع يحفز الهمة الإبداعية. وكثيراً ما يكون الحل الثاني والثالث بالضبط، مناسباً لمقصدك ولو قليلاً.

غاي باوتشارد، يدير وكالة إعلانات في مونتريال. وهو يخصص وقتاً كبيراً لطريقة الاقتراب من الزبون الابتداعية. ولديه قاعدة مهدت - حسب قوله - السبيل لنجاحه المهني. «أنا أجبر نفسي دائماً على اختلاق ولو ثلاثة تصورات لكل شركة، ومن ثم اختار الأفضل. والحقيقة أنه كثيراً ما تظهر إغواءات تخرق القاعدة، - يقول هو. وأحياناً تبدو الفكرة الأولى هي الأكثر تألقاً. غير أنني ألبس «قبعة التأمل» وأبحث عن فكرة أخرى، حتى لو كنت واثقاً بأنني، ومستفيداً من أول اعتبار، أستخدم أحياناً أول فكرة، ولكن، على الأكثر، أتوقف عند الثانية والثالثة».

وفي كل مرة، ممسكاً بنفسك عند فكرة أنه يكفيك احتمال واحد، ذكر نفسك أن هذا ليس مسلكاً إبداعياً. والحياة مليئة بالروايات الأليمة والبدائل. فابحث عن التغيير، وفاتح وعيك، ادرس إيجاد إمكانات وحلول إضافية.

4- اخرق القاعدة واكسر التقاليد. المسلك الإبداعي، كثيراً ما يعني كسر القواعد القديمة وخلق أخرى جديدة. ولا توجد كرامة، لاسيما أن كل الأشياء تصنع كما كانت قد أسست. وكسر القواعد أحياناً، بداية ثورة في الحياة وإسقاط للعادات المملة والتقاليد المتبعة، التي تجعلنا أولئك الخاملين، - أذكى طريق لإصلاح النفس.

سكوتي باومان، معروف جيداً في أوساط «الهوكي» كمدرب - مجدد. وهو يعرف كيفية الوصول إلى نتائج ممتازة من لاعبيه. وقد حاز سكوتي لقب «مدرب» في العام 1996، لأن فريقه «ديترويت ريد وينغز» حافظ على الانتصارات في الدوري، محطماً الرقم القياسي القديم للرابطة الوطنية للهوكي. عدا عن ذلك، لديه من الميداليات أكثر من أي مدرب «هوكي» آخر. وفي شباط من العام 1997، تعدى درجة الألف فوز مستمر، ولو أن الفريق لم يلعب بنجاح كبير، فإن سكوتي كان

ليحركه، واضعاً جانباً اللاعبين الذين لم يلعبوا مع بعضهم ولا مرة من قبل. وهذا يعارض التقليد المتبع بترك اللاعبين في قواعدهم، لأنهم يعرفون بعضهم بعضاً جيداً، ويعرفون أحدهم الحركة التي سيقوم بها الآخر. ولم يخف سكوتي من اتخاذ التدابير غير التقليدية المختلفة من أجل تحقيق النتائج.

وقد درست الأسلوب الممتع للمنتج الناجح للألبسة الجاهزة، من نيويورك. «عندما أشعر أنني مشدود إلى مستنقع ما، - قال لي - فإنني أغير مواعيد النوم. وبدلاً من أن أستيقظ في السابعة صباحاً، وأرقد في الحادية عشر مساءً، فأنا أصحو في الرابعة وأغفو عند التاسعة مساءً. ويبدو أن هذا التغيير يحفز ظهور أفكار جديدة ويرفع مستوى القدرة على العمل».

وفيما بعد، جربت شيئاً مشابهاً. وفي غضون ثلاثة أشهر أعدت تنظيم جدول اليوم بهذا الشكل، حيث امتلكت مدتين منفصلتين للنوم أثناء الأربع وعشرين ساعة. فقد استيقظت في الرابعة صباحاً وعملت حتى منتصف النهار، واستلقيت في الثانية ظهراً، ونمت حتى السادسة، ثم عملت حتى منتصف الليل، وذهبت للنوم مجدداً. وهذا ما رفع إنتاجيتي بصورة خرافية، أضف إلى ذلك إنه كشكل عندي مرحلتان «صباحيتان»، حيث أحسست نفسي أفضل من ذي قبل. وكذلك أصبحت أشاهد أحلاماً أكثر، وفي النهاية تذكرت أكثر.

إذا لم تستطيع الوصول إلى النتائج المرجوة، فبإمكانك تغيير بعض القواعد. أيّ عادات يمكنك كسرها؟ كيف تنتفض؟ في أي مجال حياتي تلزمك الثورة؟ حان الوقت لأن تأخذ زمام المبادرة في يديك، فلا تخف من خلط كل الأشياء. وبعد أن تترتب المخاوف سوف ترى نتيجة ما بدأته.

5- أعط العمل للخيال. خيالنا لا يتقيد في أطر العالم الحقيقي. إنه غير محدود. ولو لم تقصد، فيمكنك تحقيق ذلك، وخيالنا الإبداعي يساعد في تعلم احتمالات مختلفة وسيناريوهات كثيرة العدد، وباستخدام هذه الهدية، يمكننا تغيير وإصلاح الحياة.

وإليك مثلان بسيطان لاستعمال الخيال في إعداد آراء ابتداعية.

- تخيل كيف يمكن للآخرين أن يقوموا بذلك. فأيّ صفات ستقوّم في الناس؟ من تحترم لإنجازاته الإبداعية، ومثابرته أو بعد نظره؟ اقبل لنفسك دور ذلك الشخص، الذي أردت لو تعرضه عليه، وهو يمكن أن يكون حياً أو ميتاً، مقرباً منك أو غير معروف لك شخصياً. ثم، تصوره في مكانك. وهذه الشخصية اصطدمت بمشكلاتك وقضاياك، فتخيله في جسدك، وتعمق بالحالة. والآن هو (هي) يستطيع أن يحيا حياتك، ماذا كان

ليفعل (لتفعل)؟ كيف سيبدأ هذا الشخص (وليكن مثلاً: جون ف. كيندي، نيلسون مانديلا، جون لينون، الأم تيريزا) بالتحرك؟ وأيّ فرضيات كانوا ليستخدموا، وما الذي كانوا ليهملوه؟ وأيّ حيلة كانوا ليستعلموا في هذه الحالة؟ وما هي المعارف والخبرات التي استخدموها؟ وما هي التغيرات الثورية (الجذرية)، التي كانوا ليجرونها؟ وهذه العملية مهمة للغاية من أجل التخلص من التحديدات الخادعة، ولكشف الإمكانات، التي لا نشكك بها.

- تصور إن هذا الشخص سيتحاور معك ويعطيك نصائح. وهذه الطريقة حازت الشهرة في صيف 1996، بعد أن روى بوب وود ورد كيف قامت السيدة هيلاري كلينتون بإجراء لقاءات متخيلة مع السيدة الأولى السابقة اليانور روزفيلت. وهي تعلمت ذلك من الكاتبة والعالمة الشهيرة جين هيوستون في أيام العطلة في كامب ديفيد. وهذه طريقة سهلة لاستخدام خيالك في إجراء حوار «حقيقي» مع أشخاص، تعتبر آراءهم ونصائحهم غالية بالنسبة لك.

وقد أوحت جين هيوستون لمقدم البرامج التلفزيونية لاري كينغ، بمحادثة متخيلة مع أستاذه، والنجم التلفزيوني فيما بعد، أرتور غودفري. وقد جرى ذلك في بث مباشر، لإظهار بساطة وتأثير هذا الأسلوب. وإدارة الشركة والرياضيون المتخصصون يستخدمون هذا المسلك أيضاً، لتقوية البديهة والإلهام. فهل يعمل هذا، أم لا؟ فتعال بنا نستمع إلى ما يقوله نابيلون هيل.

هيل، مؤلف كتاب «فكر واغتن» فهو تقاسم كيفية إجراء لقاءات متخيلة مع «مرشد غير مرئي». واختار تسعة أشخاص، الذين كان لحياتهم ونشاطهم الانطباع الأكبر لديه، وهم من أمثال إبراهام لنيكولن، اندرو كارنيغي وهنري فورد. وقبل الاستسلام للنوم، كان يتخيل مجموعة أشخاص يجلسون معه حول طاولة الاجتماعات، وفي هذه اللقاءات الخيالية، لم يكن هيل مراقباً سلبياً. «وهنا لم يكن لدي إمكان الجلوس وسط العظماء، بالنسبة لي، فقط، بل كنت أدير هذه المجموعة، منفذاً دور المندوب»، - قال هو منوهاً.

ومع أن هيل قد شدد بإصرار على أن كل هذا جرى في خياله، وفي حقيقة الأمر لم يكن ليؤمن كثيراً بأحاديثه مع الأشخاص، والأفكار البارزة في عملية اللقاءات المختلقة، كانت حقيقة بشكل كامل، وهي التي أوصلته إلى «الممرات

الرائعة للمغامرة والثروة». وباستخدامه هذا النظام، تمكن هيل من حل مشكلاته مع الزبائن، وساعده ذلك على الغنى بشكل لا يوصف.

6- املأ البئر. ويعني ذلك أنه يجب عليك التعب من أجل نفسك، وتعلم تقدير قوتك وتعويض المصادر بوعي. وإنسان القرن الحادي والعشرين ملزم أن يكون قادراً على الموازنة بين العمل والراحة بواقعية أكثر، فالحكمة البوذية تقول «إذا ما أبقينا على القوس مشدوداً، فإنه سينكسر» وتجاهل هذا خطر على الصحة. ومع الإقرار بالنزعات الابتداعية خاصتنا، تأتي قدرة تحفيز «الآلهة موزا[1] الداخلية». والكون وتعدد المواهب - أفضل المحفزات.

الكثير من الناس، محققي النجاحات في هذا العالم، أقروا أنهم كثيراً ما قاموا باكتشافات ضخمة بعد أن وجدوا الوقت للتفكير وإعادة التقويم. وفهم هذا ليس صعباً، لأن التواجد في وضع «التبطل» يجبر عقلك الباطن (المخ المبدع) على الاندفاع إلى الأمام بمنتهى السرعة. وبشكل دائم تقريباً، تأتي الأفكار الجيدة اللامعة في مراحل عدم النشاط.

وملء البئر - تعني التفكير بمرح، وليس بمقياس واحد. فافعل شيئاً ما غير عادي تماماً، مبتكراً ومحفزاً، وقدم لنفسك هدية بتخلصك من الروتين المعتاد. وافترض نشاطاً جديداً أو هواية: وهذا يمكن أن يكون تزحلقاً على الزلاجات، تشكيل الزجاج بالنفخ، الطيران الشراعي، كرة الماء، البستنة، وكل شيء ممكن، فالمهم أن يُملأ ذلك النبع ويقوم بتغذيتك، لأن التحفيز وتهيج الوعي أكثر حساسية للأفكار الجديدة. متعبة هي الأمور الصغيرة والمحظورات. وإذا ما ظهر إحساس بسيط بالذنب لإضاعة وقت كهذا، فببساطة، ذكر نفسك بأنك تملأ البئر.

وقت
لعصر النهضة الخاص

منذ منتصف القرن السادس عشر، في أوروبا، بدأ عصر النهضة الفنية والعقلية. وصعود الحركة الإبداعية في دول أوروبا بعد عصور وسطى مظلمة، نال تسمية العصر الذهبي أو عصر النهضة. وكانت هذه أيام ليوناردو دافينتشي،

١- موزا: إلهة الشعر والأدب عند الإغريق. المترجم.

مايكل أنجلو ورافائيلي. فقد سبح فاسكو دي غاما إلى الهند، وكورتس إلى جنوب أميركا. وانتشرت تصورات وعقائد الناس، وحان وقت انبعاث العلم. فكوبيرنيك اكتشف أن الأرض تدور حول الشمس، وليس العكس. وتم استنباط مكنة الطباعة، وكان هذا زمن المنجزات العقلية التي لا نظير لها، والطاقة الفنية، تلك الأفكار النامية الطازجة والثقافة الجديدة، ما فتح عقول الناس في كل مكان.

مع دخولك القرن الحادي والعشرين، أنت تملك إمكان بدء عصرك الذهبي. لأنه لم يحدث في تاريخ البشرية أن تعرضت الذات لهجوم كهذا من أفكار مختلفة، تغييرات واحتمالات. فالطرائق القديمة تفتح الدرب للبدع، التي تغير، حرفياً، توجه نمطنا الحياتي. وهذه الآفاق، كثيراً ما توهن العزم وتضغط، إلا أن هذا لا يمكن أن يكون. فعقلنا الباطن يستوعب الحقائق الجديدة ويخبر عن الإمكانات المكتشفة، وهو يقوم بذلك بنجاح.

والنزعات الإبداعية - هي تجربة ضرورية لحياة ناجحة. ولحسن الحظ، فإن هذه الموهبة يمكن أنً تنمو، حيث إنها معطاة منذ الولادة. وروح الإبداع المتيقظة تعني أكثر بكثير من البديهة العادية. فهذه الموهبة تحل المشكلات التي تظهر يومياً، بانتظام واستمرار، وذلك بأسلوب متجدد وفريد، ويمكن في هذه الناحية من الروتين والتقاليد المتبعة، استخدام الوحي الذي يعيش فينا، ومتابعة الأفكار القياسية. فالبعث الخاص ينتظرنا. فاكتشف واستخدم الروح الداخلية للإبداع، وهي ستحول حياتك إلى مغامرة مرحة.

الفصل الخامس عشر
لا مشكلات، فقط إمكانات

أحـد مـا يقـول إنــه
يوجد توفيق،
فمـــا هـــو - ســـوء
الحظ؟

مقولة بوذية

أكثريتنـا يحلمـون بـذلك اليـوم، عنـدما لا توجـد أيّ مشـكلات، وكـل الأمـور ستكون محلولة وتصبح حياتنا «كاملة وتامـة». ألا أن المشكلات تبقـى جـزءاً مهمـاً وذا معنـى مـن وجودنـا، ونحـن مجبـرون علـى عـدم الهـروب منهـا، ومحاولـة فهـم ما تقدمه بواسطة ذاتها.

فلا شيء يجري مصادفة. ونحن - جزء من الكون، الذي يرسل لنـا، دائمـاً، إشارات ورموز، كثيراً ما تكون في شكل المشكلات. وليس مصادفة ولا مطابقة أن هذه المشكلة المحددة بالضبط، قد لامست الناحيـة المعطـاة من حياتك، فصـعوباتنا هي الدلائل، التي يجب قراءتها.

اسأل نفسك:

ماذا تريد هذه المشكلة أن تقول فيما يخصني؟

وما الذي تقوله عن أفكاري؟ آمالي؟ نشاطاتي؟ بدائلي؟ أسلوب حياتي؟

ماذا تحاول هذه المشكلة أن تقول لي؟ تأمل وفكر، هل تستطيع إيجاد إجابة حقيقية، أم لا؟ أما إذا كنت ستأسف على نفسك. أو تستسلم للقدر في مواجهة المشكلات، فأغفل الرسالة المهمة الموجهة إليك.

كن خيميائياً

أحد خيميائيي العصور الوسطى قضى حياته في محاولة إيجاد سر تحويل المعادن العادية إلى ذهب. وكمية كبيرة من الوقت وثروات ضخمة صرفت على هذا البحث، ولكن من دون نتيجة. وقد تلقت خيمياء القرون الوسطى خسارة، لأن أنصارها لم يذهبوا بالاتجاه الصحيح. والخيميائي المعاصر، الذي يدرس سر تحويل الأوضاع اليومية إلى ذهب، يبحث عن كيفية إيجاد مخرج من أي حالة. والصعوبات والمشكلات يمكن استعمالها كمقفز لتعميق الفراسة، والخيميائي المعاصر يدرك أنه لا توجد مشكلات بل توجد فرص مؤاتية.

المشكلة مفهوم غير موجود، ولدينا إمكانات فقط

من المفيد للشخص الوثوق بقواه والمباشرة في البحث عن الإمكانات الموجودة في كل حالة، - والمعارف المكتسبة، مدهشة ببساطة.

ومارغريت كيلي، التي حضرت بحثي عن «قوى التفكير المتحركة» استخدمت، مرة، هذه القاعدة في العمل، وكانت تدير إحدى العيادات الخاصة، وبالتعاون مع اثنين من المساعدين، أدارت الأعمال اليومية لأكثر من ألف مريض. ولو أن واحداً من مساعديها أصيب بمرض، لقاد ذلك إلى صعوبات، وهكذا، يمكن أن تتخيل، بأيّ «مشكلة» اصطدمت، عندما مرض الإنسان. كان يمكنك لها أن «تفلس»، لكنها تذكرت فيما بعد أنه «لا يوجد هكذا مفهوم كالـ «مشكلة»، بل يوجد فقط إمكانات. وأين الإمكان هنا؟ هذا كان اهتمام مارغريت حينها.

وأدركت مارغريت أنها أدارت العمل، دائماً، بواسطة المساعدين وعملياً، لم تعرف الشخص، الذي تعامل المساعدان معه. فقالت لنفسها: «استعد للاستفادة من ذلك، لكي أعرف الأشخاص الآخرين». وقضت يوماً تلتقي فيه وتتحدث مع أولئك العاملين، الذين لم تتواصل معهم عملياً بشكل

عام. واستمعت مارغريت لهواجسهم، وتعرفت إلى الصعوبات، ما قاد بدوره، وبشكل كامل، إلى طريقة تطبيق، جديدة وأكثر تأثيراً، للواجبات العادية. وكما قالت لي كيلي فيما بعد: «تحول النهار إلى فرصة رائعة، وهكذا قمت بالكثير».

وأشك بأن مارغريت كيلي كانت لتستطيع تحويل هذا القدر من الحالة المتوترة إلى تفوق وأفضلية، ملتفة حول ما يسمى «المشكلة» خاصتها. وقد جرى لديها تغيير في الاستيعاب من «لدي صعوبات كبيرة» إلى «المشكلات غير موجودة، لدينا إمكانات فقط» الأمر الذي سمح بتجريب طريق جديد للنشاط، موصلاً إلى نتائج ممتازة.

أما نانسي سبينسر، فكانت في وضع صعب عندما تعرفت إليها لأول مرة، وقد تركها زوجها الذي كان يربطه بها عقد زواج مدني، وبقيت نانسي مع ثلاثة أولاد صغار بين يديها، ولم يكن لديها نقود، ولاً أيّ مهنة ولا آفاق على المدى القريب، وبدت في مشكلة كداء، انهالت عليها، طالما لم تذكر نفسها بأنه لا توجد مشكلات، بل توجد أحداث مشجعة، ولكن أين هي؟ وطال بحثها لأسابيع، إلى أن حصلت على فرصتها في النهاية.

وطارحة على نفسها الكثير من الأسئلة، أدركت أنها كانت تتبع دائماً أحد ما، ففي البداية كان الوالدان، وبعد ذلك الزوج. فنانسي، دائماً كانت تسمح للآخرين أن يقولوا لها ما يتوجب عليها القيام به، لأن إحساسها بالكرامة كان في أدنى مستوياته. وهي الآن في يأس كامل، حالة لا أمل فيها، على الرغم من ذلك قطعت على نفسها وعداً. فمن أجل نفسها وأولادها اتخذت قراراً بتحسين الوضع، وأن تصبح امرأة واثقة وناجحة. واستعملت هذه الأزمة كمقفز، لكي تغدو شخصية قوية ومستقلة.

وكان من اللذة لي دراسة تصورات نانسي، الداخلة في هذا الكتاب: فقد كانت نانسي مستمعاً بخيلاً، وعملت بمثابرة ومن دون انقطاع على تقويم نفسها، وقناعاتها ومشكلاتها. وقد تبدلت في نظري، فقد رأيت كيف تطورت من عامل مساعد بسيط إلى مالك محل خاص لتجارة الزهور. واليوم، هي امرأة سعيدة، ناجحة، واثقة بنفسها، متزوجة من شخص مخلص، طيب. ولديهما حياة مشتركة رائعة، وكل ذلك بسبب إيمان نانسي بأن المشكلات - هي منبع الإمكانات والفرص.

فكن كيميائياً في حياتك وتعلم تحويل كل حالة إلى حادثة ملائمة. وتذكر أنه كثيراً ما نأسف للأحداث، التي، وكما تفسر، كانت ضرورية من أجل النمو والتطور.

والمشهد الذي حدث مع دون ستوكي يمكن أن يكون واحداً من الأمثلة البارزة على تحويل حادث عفوي إلى فرصة مواتية. فبعد أن وضع عينة زجاج داخل الفرن بشكل غير مقصود، وجدها قد ابيضت، ولم يرتبك كثيراً، فهو اكتشف مسلكاً إبداعياً وحول هذه الحادثة إلى عمل صالح. تابع تجاربه على مادة جديدة، وجد أنها يمكن أن تقاوم اللهيب الحار، وفيما بعد حسّن التكنولوجيا وروج، في التجارة، «هفوته» كزجاج مضاد للحرارة، وهذا ما نقابله، اليوم، في كل بيت من بيوت أميركا الشمالية.

فتعلم النظر إلى جهودك ومشكلاتك، كما تنظر إلى آفاق وفرص، وليس كفروض أو عوائق. وإليكم قصة سيدة الأعمال كيتي كولبي، المولودة مع مرض «خلل القراءة» ولم تستطع تمييز الجهة اليسرى. عن اليمنى أو تحديد الوقت؛ وحققت كل شيء بجهد ضخم. «فقدان أهلية التعرف خاصتي - واحد من أكبر امتيازاتي - قالت هي، فهو ساعدني في تعلم التفكير».

وفي إحدى المرات، قامت كولبي بخطوة حاسمة. فبمبلغ /500/ دولار، مما تخبئه، أسست شركة تحمل اسم «موارد للموهوبين» (resources for the gifted). وقامت بوضع «كتالوغ» يحتوي الموارد الموجودة للأطفال الموهوبين عقلياً، ووزعته على /3500/ معلم. وكانت الحجوزات قليلة جداً في البداية، وحتى عندما نما تيارهم، كان العمل يتحرك بصعوبة، في السنوات الأولى. وكانت قد اشترت مستودعاً، ألا أن البناء احترق، وصرف العاملون النقود، وتطلقت كولبي من زوجها. ولكن، وبغض النظر عن أي شيء، لم تتوقف يوماً عن الإيمان بأنه «لا يوجد مفهوم بمعنى مشكلة، فلدينا فقط إمكانات وفرص». وفي هذه الأيام تشكل دورتها المالية /305/ مليون دولار في السنة وشركة «موارد للموهوبين» تتابع نموها.

والرئيس الأميركي فرانكلين د. روزفلت عانى من شلل نصفي ولم يستطع الجلوس أو الخروج من كرسي المعوقين، من دون مساعدة جانبية. إلا أنه قاد البلاد إلى الخروج من «خمول كبير» ودخل التاريخ العالمي كواحد من السياسيين المعتبرين والأكثر احتراماً.

أما بوب هوك، فتخلص من إدمان الكحول، وأصبح قائداً قوياً في حزب العمال كذلك، رئيس وزراء ناجحاً في أستراليا لأربع مرات.

فيلما رودولف، المولودة لأسرة سوداء فقيرة في ولاية تينيسي، التي تعاني من «الخمول» وعندما أصابها شلل الأطفال، لم تبد حياة فيلما لتوحي بالتفاؤل، ولا مليئة بالآمال، لكن الفتاة ذللت الصعاب وفي العام 1960، في الألعاب الأولمبية في روما، فازت بثلاث ميداليات ذهبية بألعاب القوى.

وبعد ثلاثين سنة اصطدمت البطلة الأولمبية المحتملة، مع الحالة نفسها المتأزمة في حياتها، فقد تحضرت غيل ديوارز لمباريات أولمبياد /1992/ في برشلونة، عندما اكتسى جسدها كاملاً بتقرحات مفاجئة. وبدا، أن لا أحد يستطيع تحديد ماهية الإصابة. إلى أن تم، في النهاية، تحديد الحالة، على أنها مرض «غريوس»، الذي تمثلت الحالة معه ببروز تهديد حقيقي بقطع القدم. وبقي على موعد العملية يومان، عندما بدأت غيل باستعادة صحتها. وبخروجها من هذه المصيبة، فازت بسباق المئة متر جرياً في برشلونة، وبعد ذلك، في بلدها، ومع تصفيق جمهور قدر بـ 85 ألف شخص، كررت غيل مأثرتها الرائعة عام 1996 في أتلانتا. «لم أكن أريد تغيير شيء ما، - قالت غيل متذكرة تلك التجربة القاسية. فهذه الأذية تحولت إلى عمل خير. وجعلت مني تلك، التي أنا هي الآن، جعلتني أفضل وأقوى».

أما مدير ومؤسس شركة استثمار قوية وناجحة، فتقاسم معي سر استخدام منفذين كبار في العمل. «نحن لا نستخدم ولا واحداً من الخريجين، طالما أنه لم يتلق، في حياته، حتى ولو خسارة كبيرة واحدة فنحن نعتبر أن هكذا أشخاص، بالنتيجة، يصبحون أكثر حتمية وحزماً».

فأيّ إمكانات تنتظرك الآن مباشرة؟ وأنت لن تعرف أبداً، طالما لم تبدأ البحث عنها. ونادراً جداً ما تجد أن الفرص تبحث عنك وتلوح لك بالرايات؛ وهي في أكثر الأحيان تتستر خلف المشكلات والفشل. ألا أن الفرص موجودة بكثرة من أجل واحد كل منا، وإذا كنت تريد اكتشاف ومتابعة «مشكلاتك»، مستخدماً المسلك الجديد، فسوف تكون بانتظارك مفاجآت سارة. وكل صراعك وجهودك - هي فرص وإمكانات وكما يقول أرنولد شوارتزنيغر: «أنا أؤمن بالصراع».

الفصل السادس عشر
اشف نفسك

العقـــــــل -
أفضل طبيب.

أبقراط

هل يستطيع التفكير أداء دور في تكون صحة أو لا صحة الإنسان؟ «ما يجري في وعي المريض أكثر الأحيان، هو المفتاح لما إذا كان يريد الشفاء أم لا»، - يقول الدكتور كارل سيمونتون. والدكتور سيمونتون هو طبيب معترف به عالمياً، ومدير مركز لعلاج السرطان، موجود في باسيفيك بيليسيدس، كاليفورنيا - وتراه يتحدث بحماسة عن النتائج، التي وصل إليها في علاج المرض، مستخدماً أسلوب التصور.

«نحن نفترض، إن الناس يبدؤون، الآن فقط، بفهم، لأي درجة يتشابك الوعي والغلاف الجسدي. وبتنا نعرف أيضاً، إن خط سير المرض يمكن تحويله بالاتجاه المعاكس، واكتشفنا إن تلك الممرات ذاتها، التي تخدم لتوصيل الظواهر السلبية، المشابهة للناميات السرطانية، يمكن أن تكون مستخدمة لنقل الإيجابي، الذي يمكن إعادته للإنسان - أي الصحة. ويمكن الحديث، كذلك عن تغييرات جذرية في وجهة النظر في كل الأمراض وفي كيفية استطاعة الناس أن يعالجوا أنفسهم». فالدكتور سيمونتون ورفاقه لا يكتفون بالأحاديث والفلسفات فقط، وإنجازاته المخبرية، في الحقيقة، تعني أكثر بكثير من البحوث العادية عن أدوية السرطان. فهو يجول في البلاد ويعلّم الأطباء الآخرين أسلوبه.

وفي العشرين سنة الأخيرة، علَّمت في بحوثي بقوة العقل، أكثر من 100 ألف شخص، ورأيت نتائج غير متوقعة: فمستمعيّ أصبحوا أصحاب مليارات، وفائزين في مسابقات رياضية قوية، ولكن ما أرضاني أكثر من أي شيء آخر، هو خبرة متابعة مئات الأشخاص، الذين، وبمساعدة أسلوبي، تعافوا من

الأمـراض. فاسـمح لـي أن أقـدم لـك مـارتين يروفمـان. وهـو سـيروي لـك حكايته:

«في سن الرابعة والثلاثين، وجدت نفسي في المستشفى، وقال لي الأطباء إن لدي ورم في النخاع الشوكي. وكان الورم خبيثاً، وكنت في وضع لا أمل بالشفاء منه. وقيل لي إنني سأستمر في الحياة من شهرين حتى سنة. وبعد عدة أسابيع من اليأس الكامل، قررت محاولة مساعدة نفسي بنفسي.

بدأت بممارسة التفكير المركز، بمعدل مرتين في اليوم، وكل مرة لمدة 15 دقيقة. ورسمت على الشاشة المتخيلة في الرأس، جسدي والورم، وفي كل جلسة تفكير صورت لنفسي أن الورم يتضاءل. وهذا كان يجري في وعيي لا أكثر. واستطعت أن أصور بنفسي ما أريده. وقد صورت لنفسي كيف أن الخلايا السرطانية تتضاءل أمام نشاط جهازي المناعي، وقلت لنفسي إن تلك الخلايا ستخرج من جسدي، في كل مرة، عندما اذهب إلى الحمام. وكان الصوت الداخلي يهمس إنه لن يكون وضعي أفضل، إلا أنني «قمعته» وأصريت على أنني ذاهب إلى الشفاء. ومركزاً تفكيري، كنت أكرر من مرة لمرة: «كل يوم سيصبح كل شيء أفضل وأفضل»، حتى صدقت ذلك بنفسي.

وعدا تدريبات التفكير المركز، قررت تقوية إحساسي بالشفاء بطرائق أخرى. فعندما ظهرت، في جسدي، أحاسيس غريبة أو آلام، لم أخف من الشعور بأن ذلك هو ازدياد توسع الورم، مقرباً نهايتي، وكنت أقول لنفسي إن ذلك هو «الطاقة»، التي تضغط على الورم مختصرة له، ومجبرة إياه على أن يصبح أقل وأقل، ومحسنة وضعي. وفي هذا الوقت، كنت أنتظر بلذة الأحاسيس، التي كنت أخافها قبل ذلك.

دائماً، وفي كل يوم كنت أذكر نفسي بكل الأساليب الممكنة لتحسين وضعي. وأوحيت لنفسي، إن الغذاء الذي أتناوله مليء بالطاقة، التي تجلب لي الصحة بالتدريج. وتذكرت الأشخاص، الذي يحبونني وأكدت أن هذا الحب هو، أيضاً، قوة تسمح بتسريع عملية شفائي أكثر بعد.

ولم يكن واضحاً لدي، هل ينفع هذا الأسلوب أم لا، وقررت الحكم عليه عبر وضعي. وفي كل يوم، كما أوصيت لنفسي، كان نشاطي وسهولة حركتي في ازدياد.

مضى شهران منذ ذلك الوقت، حيث بدأت بمنهجه وعيي، وكان علي اجتياز الفحص عند الطبيب، وعندها كان الطبيب مندهشاً: فهو لم يجد أي أثر

للورم، ولم يستطيع تصديق ذلك. فكانت ردة فعله تلك، كما تصورتها لنفسي. وذهبت إلى المنزل، ضاحكاً على طول الطريق، لكي أخبر زوجتي بهذا النبأ الرائع».

وهذه الحادثة ليست الوحيدة. فيوجد عدد كبير من الأمثلة على كيفية عودة الصحوة، من جديد بعد استخدام أساليب مماثلة.

وما إن رويت هذه الحادثة للطلاب، حتى وقفت امرأة وحدثتنا عن قصتها الخاصة:

«كنت لم أزل فتاة صغيرة، وكنت أقول لنفسي دائماً: «أنا ذلك الشخص، الذي لن يلتقط الزكام أبداً». لقد قلت هذا لنفسي دائماً، وهل تعرفون ما الذي حصل؟ لم أعان من هذا المرض أبداً».

ما إن أنهت المرأة كلامها، وفجأة، ينتصب رجل يبلغ من العمر نحو الخمسين عاماً، بلباسه الأنيق. «هذا ممتع جداً - قال الرجل، - هل تعرفون أم لا، وبقدر ما أذكر، كنت دائماً أقول لنفسي: يكفي أن أصاب بالزكام مرة أو مرتين في السنة. كنت أقول ذلك دائماً، وهل تعرفون ماذا حصل؟ في كل سنة كان يصيبني الزكام مرة أو مرتين». وضحكنا جميعاً، إلا أننا استوعبنا الدرس.

في العام 1981، تلقى الرئيس الأميركي رونالد ريغان رصاصة في الرئة من قاتل مأجور، وكان ذلك كافياً لإحداث جرح بليغ، لاسيما لرجل في عمره السبعيني، لكنني عرفت أن كل شيء سيكون عادياً، أثناء قراءتي لمقال للصحافي الذي أجرى لقاء مع الرئيس وهو على سرير المستشفيات المعلق. وقد قال ريغان: «لا تقلقوا من ناحيتي. فأنا ذلك الشخص، الذي دائماً ما يشفى بسرعة». أي إيمان في الشفاء! أيّ قوة! أنت تذكر كيف عاد الرئيس إلى عمله بسرعة؟ لم يمض يوم واحد!

والآن، اسمح لي أن أسأل بمن تؤمن؟ هل تتبع لفئة الناس، المؤمنين بقوة في أنه «إذا كان المحيط مليئاً بالأنفلونزا، فإنني سأتلقفها»؟ هل تعيش في انتظار أنك ستأخذ نزلة البرد، الأنفلونزا أو أيّ عدوى أخرى، أو تؤمن بأنك لن تصاب بأي مرض أبداً؟ وافتراضنا وتوقعنا يملكان موهبة «حَدَثَ» المدهشة.

سلسلة التجارب، الموصوفة من قبل جيروم فرانك في موضوع قوة تأثير الأدوية غير الضارة، تظهر بوضوح كيف أن ما تؤمن به يؤثر فيما يحدث معك. وفي تجربة فرانك، أعطى للمرضى المختبرين واحدة من ثلاث مواد: مخدر ضعيف جداً، أو دواء غير فعال وغير ضار (هذا الدواء يعطى لإرضاء المرضى)، أو جرعة كبيرة من المورفين.

المرضى الذين تناولوا الدواء غير الفعال، أكدوا أن ما تناولوه هو مورفين، وقرر الثلثان أن الأوجاع اختفت وعندما أعطوا المورفين للمرضى، قالوا لهم إن ما أخذوه هو مخدر ضعيف، وأكثر من النصف أجابوا إن الألم لم يزل موجوداً.

وحين وزع الدواء غير الضار، وقيل للمرضى أنها تسبب آلاماً في الرأس في الحالات السابقة، حينها اشتكى ثلاثة أرباع المرضى من الصداع!

إذاً الشيء الذي آمن به المرضى أهم مما جرى في حقيقة الأمر. وبات الاعتراف رسمياً بتأثير الدواء غير الفعال، وذلك في الأوساط الطبية. إلا أن هذه التجربة تابعت الكشف عن نتائج ممتعة جداً. وقد سارت من غير معرفة الأطباء، فقد خدعوهم، وكانت النتائج غريبة ببساطة. وعندما حدد الأطباء الدواء غير الفعال، موحين إنه مورفين، فإن تأثيره على المريض ارتفع. ومن ثم تغيرت التجربة، فحينما الأطباء أن يحددوا الدواء غير الفعال بدل المورفين، فإن فاعلية التأثير أصبحت أقل. فما آمن به الأطباء أثر في النتيجة، كذلك، كما هو إيمان المرضى ذاتهم. ولكن، هل هذا ممكن، أم لا؟ أم أن الأهم هو ما يفكر به المريض عند ذلك؟ ويمكن أن الطبيب، وبتخاطر ما، يوصل للمريض فرضيته عن كيفية تأثير الدواء؟ إذا كان الوضع كذلك، فسيكون لديك ما تتذكره في حال مرض صديق أو قريب. فعلاقة خاصة يمكن أن تعالجنا نحن والمقربين والمحيطين بنا.

الكيان - هو
آلية الشفاء

جسمنا - هو جهاز إعادة الإنشاء الذاتي العجيب، المكلف بمتابعة كل ما يجري معه. ويمكن لك أن تجرح نفسك، لترى كيف تسعى كريات الدم البيضاء في اللحظة إلى مكان الجرح للصراع مع أيّ عدوى، أما صفيحات الدم فتعمل فوراً على تخثير الدم وإغلاق الجرح. وكل هذا يحصل بشكل أوتوماتيكي، ومن دون أيّ مشاركة من قبلك. فكيانك يعرف كيف يجب عليه ترميم نفسه بالضبط.

وعندما تأكل، فإن الكيان يستخرج المواد المغذية من الطعام ويوزعها، على شكل طاقة، إلى كل أنحاء الجسم المتعددة. وكل ما هو زائد يلقى به على شكل «خبث»، ومن جديد تعود وتكرر العملية أوتوماتيكياً. ولا يجب عليك التفكير في ذلك أو إدارة هذه العمليات. فإذا ما كسرت يدك، تتوجه إلى الطبيب، وهو يقوم بمعالجتها، أليس كذلك؟ لا البتة. فلا طبيب قد عالج أيّ يد مكسورة حتى الآن. فالطبيب يعيد وضع العظام إلى أماكنها، ويضع الضمادة لكي تلتحم العظام بشكل صحيح، غير أن كيانك، فقط، هو المؤهل لعلاج الكسر.

ذكر نفسك أكثر، أن كيانك يعالج ويرمم نفسه بطريقة طبيعية. وأدخل في عقلك فكرة عن الصحة الحديدية، وهو ذاته تحوله أنت إلى نشاط، فأعلن على الملأ: «كياني هو - جهاز الشفاء الذاتي».

دقيقتا تنشيط
من أجل الصحة

قم، يومياً، بقضاء عدة دقائق، سابحاً في أفكار تتعلق بصحتك وقوتك الذاتيتين. وأرسل تلك الأفكار عن طريق الجهاز الدموي إلى النسيج والخلايا. وتصور، كيف تنتشر الطاقة في كل جسدك. ثم ادرسه، كجهاز سحري معالج. وهذا التمرين يعطي القوة للحفاظ على الأصول الصحية، ويتطلب تطبيقه دقيقتان فقط.

علاقتك مهمة
للغاية

الذعر هو أول ردة فعل للشخص، الذي يكتشف في نفسه مرضاً ما، فالخوف يشل العقل، وبقدر ما يكون المرض أكثر جدية، يكون الخوف أكثر. والمشكلة تكمن كذلك في أننا نرى مرضنا كموضوع أو «مخلوق» دخيل، وليس كعملية. وويليس إيليبروك، جراح سابق، وهو الآن طبيب نفسي، قال بلسان معبر: «عندما

يسمون المرض، فإن الأطباء يستعلمون أسماء موصوفة (صرع، حصبة، سرطان، ورم)، من حيث يتبع، إنها بالنسبة لهم - مواد. وإذا ما أخذنا واحداً من هذه الأسماء الموصوفة «حصبة» - وكوّنا منه تركيباً فعلياً، فسيصبح: السيدة جونز، إن ابنك مغطى بطفح حصبي أو «سيدة بيكر، ببساطة، تنتشر لديك خلايا غير لازمة، وهذا بدلاً من «ورم» وهو يفتح وعي المريض والطبيب على تصور جديد للمرض - المرض كعملية، بدأت ثم توقفت بعد ذلك». وطبعاً، مسلك الدكتور ايليبروك أكثر متانة.

أما الدكتور بيليتر من مدرسة الطب لدى جامعة ستانغفورد، فيؤكد أن الكيان لا يستطيع أن يلحظ الفرق بين التهديد «الحالي» وهاجسه. وتوتراتنا وتوقعاتنا السلبية تتحول إلى أمراض مادية: فالكيان يشعر أننا مهددين بالخطر، حتى ولو كان مختلقاً. وبكلمات أخرى، لدى الناس الذين يخافون المرض، تبدو فرص المرض أكثر، حيث إن كيانهم معرض لتأثير الخوف نفسه.

وهذه الظاهرة الشاذة تخضع للمراقبة، لوقت طويل، في أجواء الحمل. فتجربة بوسطن، مثلاً، تمّ كشف أن 60% من حالات الإجهاض عند السيدات، اللواتي حملن بسرعة بعد فقدان أطفالهن نتيجة لمتلازمة «الموت المفاجئ في المهد». وقاد التقرير إلى إثبات أن النساء، فاقدات الأطفال، «يجب أن ينتظرن، ريثما يبدو أن الجهاز لا يشعر بعاقبة الحسرة بعد». فكم مرة سمعت عن ثنائيات أسرية ليس لديها أولاد، أولئك الذي حاولوا، على مدى سنوات طويلة، اتخاذ طفل، لكنهم لم ينجحوا، إلى أن تبنوا، في النهاية، أحداً ما؟ ولم تمض عدة شهور، حتى بدت المرأة حاملاً. هكذا جرى، لأن ألم الإحساس بغياب الأولاد، توقف عن تعذيبها.

الضحك والسعادة
يمكنهما المعالجة

ليس سراً، إن الناس المكتئبين، وهم في حالة الخمود يلتقطون المرض أسرع بمرات، من السعداء، غير المهمومين. وقد أظهرت البحوث. إن الأوضاع النفسية المتوترة: البخل، الهلع، الاضطراب والخوف - تعيق الأداء الوظيفي لجهاز المناعة. ومن أجل الصراع مع ذلك، قامت بعض المستشفيات المتقدمة ببناء «غرف الهزل»، المليئة بالكتب المرحة، الرسومات، الفيديو، أفلام الكارتون والأفلام السينمائية، التي يمكنها أن تجلب السعادة للمريض.

وآخر الأبحاث الطبية في مجال الفكاهة والصحة، برهنت أنه في المخ الرئيس، لدى الشخص الذي يضحك، يبرز شكلان مهمان من الهرمونات - enkefalin وendrofin، اللذان يمهدان السبيل لتنحية الآلام، التوترات والكآبة. «في المراجع المتخصصة والإبداع الشفوي كثيراً ما تقابل أخباراً عن الأشخاص الذين عولجوا أو حتى ولو سهلوا وضعهم بمساعدة الضحك والفكاهة»، يقول شيرلي باوتليف طبيب الأمراض الباطنية من هاميلتون - ولاية اونتاريو. واليوم، حتى مناصرو الطب التقليدي يستخدمون هذا علناً.

كل إنسان
مضاعف الشخصية

الدكتورة باتريسيا نوريس من فوند كارل مينينغ، التي علّمت المرضى استخدام قوة العقل من أجل الصراع مع الأمراض، روت قصة الصبي ذو التسعة أعوام، الذي شفى نفسه من أورام خبيثة بمساعدة أسلوب التصور من «حرب النجوم».

«غاريت بوتر، كان في آخر مرحلة من المرض، وبقي له من الحياة قرابة ستة أشهر، وكان لديه ورماً خبيثاً مخيفاً. والعلاج بالتعرض للإشعاع لم يجلب أيّ نتائج، والتدخل الجراحي، لم يكن ممكناً بسبب مكان توضّع الورم. وإذا ما سقط الطفل، لم يكن باستطاعته الوقوف بمفرده.

هو تصور أن جهاز مناعته قوي وقادر. وكان هذا تصوراً من فيلم «حرب النجوم». وقد شاهد دماغه الرئيس كالمجموعة الشمسية، والورم - كالمحتل اللئيم الحقود. أما هو فقد تخيل نفسه في دور كابتن مجموعة المقاتلين الفضائيين، الذين يتصارعون مع الورم، وينتصرون عليه.

وأجرى غاريت هذه الجلسة، ذات العشرين دقيقة، كل ليلة. وبداية، كانت حالته تتراجع، وبعد ذلك أخذت تتحسن بالتدريج. وفي غضون خمسة أشهر أجريت صورة مقطعية للدماغ - وكان الورم قد اختفى.

وبعد ذلك، وصلوا إلى نتيجة، إن العلاج بالأشعة أصيب بالفشل، وتم استخدام أسلوب التصور من أجل العلاج فقط.

طالما أنه لكل شخص خصوصياته، فإن التقنية التي فعلت فعلها مع غاريت بوتير، يمكن أن لا توافق شخصاً آخر، فأحياناً يكون المسلك الأكثر نعومة ضرورياً.

الدكتور ديفيد بريسلير، مدير قسم لوس أنجلوس للتخدير، يصف الطريقة، المستخدمة من قبله لمساعدة المرضى. «كان لدى الشاب ألمٌ مرعبٌ، وجربنا كل شيء استطعناه. فقررت، في نهاية الأمر، استخدام الطب النفسي». وأقترحت على الرجل الجلوس بشكل أكثر راحة على الكنبة، طلب الدكتور برويسلير من المريض تصوير الألم وأن يكون، قدر الإمكان، أكثر دقة في ذلك. وبسرعة قال المريض إنه «يرى» كلباً ضخماً، عنيفاً يتشبث به من عموده الفقري. بعد ذلك، تم الاقتراح عليه، ذهنياً، مصادقة الكلب، والتحدث معه. وبعد قيامه بذلك، شعر المريض أن المرض بدأ يتضاءل، حتى اختفى بشكل كامل، وعادت له صحته من جديد، فقط بعد أن توقف عن القتال مع مرضه.

واستطاع الرياضي كيفن أونيل إنقاذ مهنته، مستخدماً قوة العقل. فعندما سقط عن الدراجة، تلقى إصابة بليغة، حيث تهمشت إحدى يديه، ما نسف ثقته بنفسه. وقد حدث ذلك قبل أسبوع، بالضبط، من التصفيات النهائية بالوثبة الثلاثية، وتخيل الرياضي لنفسه، كيف يدخل في جسده ويثني عظامه جامعاً فيما بينها. وبنتيجة هذا التصور نمت العظام أقوى بمرتين مما كان متوقعاً، واستطاع ذلك الرياضي المشاركة في المباريات.

ويمكن متابعة هكذا أحداث إلى ما لا نهاية.

ولتلخيص المناقشة، نورد كلمات الدكتور بول ريني من فانكوفر، حيث قال: «العقل - هو المصدر غير المستعمل، الذي يستحق الدرس بالكامل أيضاً. فهو بالتحديد يجب أن يصبح مادة للبحث الدقيق». والمتخصص الأعظم، الحائز جائزة نوبل جوشوا ليديربيرغ أطلق على هذا الجزء من البحث تسمية «الخطوة الأهم في الطب المعاصر».

فصحتنا بين يدينا، ويجب علينا أداء دور مهم في حفظها ومعالجتها. وإذا أصبت بالمرض، فلا داع لفتح طريق المرض سلبياً، بل يجب عليك تقاسم المسؤولية عن شفائك. وفي النهاية، كما يقول الدكتور البرت شفيتسر، دائماً: «الطبيب الحقيقي - موجود في داخلك».

الفصل السابع عشر
وعي الإنسان الناجح

تجلب الأرض ثمارها لك، إلا أنها يمكن أن لا تلزمك، إذا ما كنت في وضع تستطيع معه تحصيل ما تحتاجه، بنفسك.

جبران خليل جبران

كل من يحلم باستقلال مادي، يجب أن ينمي في نفسه وعي الإنسان الناجح. فلاحظ أنني قلت «تنمية»، لأن هكذا وعي لا يظهر نفسه بنفسه. ولا يولد معه أحد، فهو لا يمكن أن يكون معطى لأحد ببساطة. ووضع العقل هذا، مبني ومفتوح بأسلوب مناسب ليسمح بتوقع ورؤية النجاحات والفرص في كل مكان.

ونقيض وعي الشخص الناجح يعتبر وعي الشخص غير الناجح، المعروف من قبل أكثرية الناس. وصاحب وعي الشخص الفاشل يتوقع، فقط، النواقص والقيود ويراها في كل مكان، كمؤشر إلى الطريق، وعلى ما يبدو أنها تقود إلى المآسي والأوقات الصعبة فحسب. ولا أحد، ولا في أي وقت، يمكن أن يصل إلى نجاحات مالية، وهو يتمتع بهكذا أنموذج من التفكير، فهذا غير ممكن ببساطة. وأنت لا تستطيع السير في طريقين في الوقت نفسه: إلى الغنى وإلى الفقر، حيث إنهما يسيران باتجاهين متعاكسين، والطريقان محددان؛ وأي طريق كنت لتختار، فهي ستحدد مصيرك.

وهكذا، أي نموذج من المعرفة لديك؟ فإذا كنت تملك وعي الفاشل، فإن قضيتك واضحة، ويجب عليك التخلص من هذه القيود، والبدء بتنمية تفكير الشخص الناجح في نفسك.

وسنسرد لاحقاً خمس خطوات، يجب القيام بها لتكّون، في ذاتك، تفكير الإنسان الناجح:

الخطوة الأولى:
طور في نفسك الإيمان بالنجاح

فالإيمان بالنجاح يشمل أربع قناعات أساسية في ذاته.

القناعة الأولى: هذا العالم مليء بالثروات.

وعي الشخص الناجح يفترض إن الكون مليء بكل شيء ومن أجل الجميع، - ويبقى قبول هداياه فحسب. فانظر إلى الطبيعة: أنها كريمة، غير إقتصادية، لدرجة أنها مسرفة في هداياها. حاول أن تحصي عدد النجوم في السماء: لن تتمكن من ذلك، لم يستطع ولن يمكن لأحد ولا في أي وقت فعل ذلك، فهي تعد بمئات المليارات. انظر إلى الأزهار البرية في الحقل، إنها تمتد بعيداً، خارج حدود النظر. وبحسب المناسبة، وفي أسواق كل مكان توجد إمكانات، يجب، مجرد، تركيز الانتباه، كي نراها - وإذا ما كان هناك نقص للإمكانات في مكان ما، فذلك المكان هو رأسك فحسب.

ويقول وعي الفاشل: «لا توجد أمكنة كثيرة يمكنني الذهاب إليها»؛ «لو كان عندي الكثير من كل شيء، فهذا يعني إن ذلك الشيء لن يكون عند أحد ما»؛ أو «إذا ما حصلت على ترقية في العمل، فإن أحداً ما آخر لن يحصل عليها».

ويؤمن عقل الفاشل إن كل شخص يتسابق مع الآخرين في الصراع لتحقيق الأهداف ذاتها، وأن مجرد إمكانات قليلة موجودة من حولنا، أو أن النقود لا تكفي إلى الأبد وكل شيء غال. تأمل بانتباه، ألا يستحوذ عليك أي من هذه الأفكار، أم لا؟ - فهذا يعتبر مؤشراً صادقاً على أن وعي الفاشل يستولي عليك.

القناعة الثانية: الحياة تجلب السعادة والارتياح

وعي الفاشل واثق إن الحياة قاسية ومليئة بالمشكلات. وهو متيقن، أنه يجب العمل بمثابرة للحصول على شيء ما.

أنت قابلت أشخاصاً كثيرين، يؤمنون بأنه يجب عليك العمل بدأب لتحصيل شيء ما، ولا يؤخذ شيء إلا بعمل ثقيل. ومع قناعة مماثلة ولا يمكن أن يكون بشكل آخر، تتذكر ما قلته أنا سابقاً عن القناعة؟ مهما كانت القناعة التي اخترتها، فإن عقلك سيحاول دائماً إيجاد أسس كافية لتأييدها. فالكثيرون يؤمنون بأن الحياة

صعبة وقاسية، وبالنسبة لهم هي كذلك وستكون هكذا أيضاً. ووعي الفاشل دائماً ما يتوقع ويبحث عن المشكلات، الصعوبات، الخيبات، وهو يجدها دائماً.

بينما ينظر وعي الإنسان الناجح إلى الحياة كأنها مغامرة، ويتوقع التشجيع، ويبحث عن السعادة والراحة في الحياة، ودائماً ما يجدها. وإذا ما ظهرت، بشكل مفاجئ، مشكلات ما أو صعوبات، فينظر إليها كتحديات، وفي النتيجة، توجد دائماً حلول وإمكانات جديدة. ووعي الإنسان الناجح يثمن الحياة ويعرف أن كل تحد جديد يجلب مكافآت، مخاطرات جديدة ومتعة أكثر. فالحياة مليئة، غنية وكريمة، والانطباعات الجديدة والنجاح ينتظرانك أنك خلف كل زاوية.

القناعة الثالثة: كل ناحية من حياتي تحتوي كمية إمكانيات غير محدودة.

وعي الشخص الفاشل واثق من أنه لا توجد من حوله أيّ فرص، وأنه أفضل ما يمكن أن يحدث معه هو ما يجري حالياً. وهو يحاول إجبارك على الإيمان بأن، وبغض النظر عما تمارسه حالياً، كل الأفكار الجيدة تعود لأحد ما آخر، أو أنه حالياً، وببساطة، ليس الوقت المناسب لخلق خطط جديدة. وبالنسبة لوعي الفاشل، فالوضع غير مأمول دائماً، ولا معنى، حتى، لمحاولة المباشرة في أي شيء.

أما وعي الإنسان الناجح فيؤمن بأن كل ناحية من حياتك تتضمن كمية كبيرة من الإمكانات، وببساطة عظيمة! لا واحدة ولا اثنتان، وحتى خمس أو عشر أو كمية غير محدودة من الإمكانات والفرص: «أين هي؟» - تسأل أنت. في كل مكان! افتح عينيك، وتمتع بوعي الإنسان الناجح، وسريعاً جداً، سوف تبدأ برؤية الفرص والإمكانات.

والآن. اسمح لي أن أحكي حكاية. فقبل عدة سنوات، وفي عيد الفصح، نهضت باكراً وخبأت عشر هدايا صغيرة، لزوجتي العزيزة علي جداً. وعندما استيقظت، قلت لها إنني خبأت بعض الهدايا من أجلها. فقامت بسرعة وبدأت البحث بحمية. وأثناء نصف ساعة تم العثور على ثلاث هدايا. فجلست زوجتي القرفصاء، وكانت سعيدة تماماً، وهي تظن إنه لم يبق شيء بعد. «هي أكثر من ثلاث»، قلت لها، وهذا ما أجبرها على القيام والبدء في البحث بحماسة أكثر من ذي قبل. وبعد أن وجدت اثنتين كذلك، ظنت أنها وجدت كل شيء هذه المرة، وعليه، توقفت عن البحث. وبعد الغداء قلت معلناً: «حسناً، بالمناسبة، لقد خبأت عشر هدايا».

«عشر»؟ - صرخت المرأة بدهشة وبدأت البحث من جديد، مفتشة ذات الأماكن، ولكن هذه المرة بدقة أكثر، وفي نهاية الأمر، عثرت على الهدايا العشر كلها، ولكن لو لم أقل لها إن الهدايا عشر، لكانت توقفت عند الثلاث، وهي على ثقة كاملة أنها وجدت كل شيء. وبالمقارنة، لو افترضت، أنه من حولك كمية محدودة من الفرص فحسب، فإنك على الأرجح ستجد البعض منها فقط، هذا إن كنت ستجد. ولماذا متابعة البحث عن الإمكانات إذا لم تكن موجودة؟

ولكن، إذا كنت تؤمن بأن كل ناحية من حياتك تحتوي على كمية ضخمة من الإمكانات، فإنك ستبحث عنها بهمة كافية. فكر في هذا!

فرص غير محدودة كي نحافظ على صحة قوية.

فرص غير محدودة لخلق علاقات جديدة.

فرص غير محدودة للتقدم.

فرص غير محدودة للتقرب من الأسرة أكثر.

فرص غير محدودة لعيش حياة ممتعة.

كمية غير محدودة من الفرص لتحصيل نقود كثيرة.

هيا بنا نلجأ لكيفية تحصيل النقود.

يعجبني جداً نظام المؤسسة الخاصة. ويعجبني جداً النظام، الذي يوسع قابلية الاختراع والخيال. وأي واحد يستطيع تحصيل نقود كثيرة، إذا كان متسلحاً بأفكار صادقة وعلاقات صحيحة بالعمل. فالسوق هو ظاهرة جذابة: فهو ديناميكي ومتغير دائماً، ومليء بالفرص، التي تنتظر، كي تستخدمها وحسب. ويومياً، تدور في العمليات عشرات الملايين من الدولارات. والنقود تتواجد في حركة دائمة، مندفعة في أي اتجاه. إذاً لماذا لا نبدأ بالمشاركة في ذلك، مودعين رصيداً في هذا النظام؟

وكل سنة، في أميركا الشمالية يتم افتتاح أكثر من /700/ ألف شركة جديدة. وكل واحدة منها تقدم فرصاً جديدة: فلكل واحدة يلزم سكرتير، محاسب، محام، وكيل إعلاني، كادر عمال، عاملون في الخدمات التقنية، يافطات، عرش مكاتب. إمكانات، فرص في كل مكان.

في العام 1940، كان في الولايات المتحدة /10/ آلاف مليونير. وفي سنة 1980 تضاعف عدد سكان أميركا، وقفز عدد المليونيرات إلى /500/ ألف. وفي عام 1997، تجاوز هذا العدد المليونين، وحتى مع حساب التضخم المالي، كان هذا الصعود المؤثر. إمكانات وفرص في كل مكان.

ولا مرة في تاريخ البشرية، لم يتغير العالم المحيط بنا، بهذه السرعة كما في أيامنا الحالية. فكل شيء متغير دائماً - الجديد، الثوري يصبح قديماً غضون نصف سنة. وهذا، الذي مع اندفاعه يتغير العالم المحيط، يثبت أنه، في كل ساعة تبرز

فرص جديدة بعد. ففي كل يوم تبدو مئات الفرص الجديدة، التي لم تكن موجودة بالأمس. فرص وإمكانات في كل مكان.

وقد صرح مؤسس «مايكروسوفت»، الملياردير بيل غيتس: «أظن إن هذا وقت رائع لكي نعيش. ولم يتواجد في السابق قط، هذا القدر من الفرص لخلق الأشياء، التي لم تكن ممكنة في السابق، فهذا الوقت الأكثر ملاءمة لتأسيس شركات ومؤسسات تجارية جديدة».

أين هي فرصك؟ اعمل بلا تردد واحصل عليها؛ فهي تحيط بك.

القناعة الرابعة: نجاحي يتعلق بي شخصياً، فحسب.

وعي الفاشل يؤمن بأن امتلاك نقود كثيرة هو أمر سيئ، لأنك يجب أن تملك المبلغ الذي يسد حاجاتك الأساسية فقط. وإذا كان لديك أكثر من ذلك بقليل، فأنت تأخذها من أشخاص آخرين. وهذا الوعي واثق أن الأشخاص الناجحين، هم دائماً أنانيون، بخلاء، لا يهتمون بأسرهم، ولديهم أولويات غير صادقة.

بينما وعي الإنسان الناجح يؤمن بأنه، لو كان لديك نقوداً كثيرة، فهذا جيد، وإن نجاحك يتعلق بك وحدك. وهو واثق بأنه وبسبب وجود نقود أكثر لديك، فستحصل على الكثير، ولذلك ستكون لديك فرص أكثر لمساعدة أشخاص آخرين، وبشكل خاص، في العلاقات المالية. فقط هذا له معنى: كيف يمكن للخير أن يعطي للأعمال الخيرية عشرة أو عشرة آلاف دولار، إذا لم يكن قد حصلها أولاً؟ وتوجد أساليب كثيرة لاستعمال النقود من أجل خير الناس المحيطين بنا، فتمتع بأعمالك الخيرية وساعد الآخرين على امتلاكه. فعندما تنجح، يمكنك التضحية بالنقود - لهدف الأعمال الخيرية، مساعدة الأصدقاء - وإعطائها لمن هو أقل توفيقاً منك، في خلق كمية ضخمة من الطاقة المالية وتوجيهها، حيث تريد. ولأي درجة يمكن أن تصبح ناجحاً في تحصيل نقود كثيرة ومساعدة الآخرين - هذا واجبك.

وأول خطوة لتكوين تفكير الرجل الناجح تتلخص في أن تسجل داخلك، في عقلك الباطن، أربع قناعات أساسية، هي التي سوف تساعدك في خلق الإيمان بالنجاح، وهي:

1- هذا العالم مليء بالثروات.
2- الحياة تجلب السرور وراحة البال.
3- كل ناحية من نواحي حياتي مليئة بكمية غير محدودة من الفرص.
4- نجاحي مرتبط بي أنا شخصياً.

الخطوة الثانية:
ابحث عن الوفرة حالياً، وجدها

أنت محاط مباشرة بالخصب، وكل ما يجب القيام به، - هو فتح العينين والبحث: ولا تنتظر أن تأتيك النقود بذاتها، طالما لم تشعر نفسك ناجحاً. فاشعر بنفسك موفقاً، والآن مباشرة! هل لديك أصدقاء كثر؟ هل لديك وفرة في الصحة الجيدة؟ اعثر على تلك الناحية من حياتك، حيث يمكنك الشعور بالوفرة.

كيف برمجت نفسي على النجاح وأصبحت ميسوراً؟

اسمح لي أن أروي لك، كيف صرت أبرمج نفسي على النجاح. فقد عشت في كوخ صغير، عميقاً، داخل الغابة، من غير كهرباء وخدمات مائية. ولم يكن لدي نقود، لكنني تذكرت مبادئ السلامة وبدأت أبرمج نفسي.

ولقد قطعت الحطب، وشعرت بالامتنان، كل الوقت، للوفرة التي سادت من حولي. وأنا أخزن الحطب في العرمة، كنت أقول: «لدي ليس قطعة خشب واحدة، أو اثنتان، أو عشر، بل كمية كبيرة من الحطب، لكي تدفئني». وعندما أفطرت، تغديت أو تعشيت، كنت أمتدح نفسي وكوننا على هذه الوفرة التي تمتعت بها. وإذا انتصب أمامي كأس من عصير العنب، كنت أحصي العنبات، واحدة خلف الثانية: فقد كان لدي ليس شجرة عنب واحدة، ولا اثنتان، بل كمية كبيرة من أشجار العنب. ومتجولاً في الغابة، كنت أرى الأزهار في كل مكان: حقول، مغطاة بآلاف الزهور البرية، الأشجار، الطيور والطبيعة البرية - وكله في وفرة. فالطبيعة كانت، ولا شك، كريمة. وبغض النظر عن أنه لم يكن لدي نقود، فقد ركزت على الوفرة. وقد عرفت أنني، وإذا ما ضبطت معرفتي بهذه الطريقة، فإن هذه الوفرة ستظهر سريعاً جداً.

وعندما قرأت أولى محاضرات للجمهور، كنت أعيش في فندق من الدرجة الثالثة: فقد كان لدي القليل من المال. وهذا ما حيرني، فكنت أحاول دائماً أن لا يشاهد أحد، كيف أدخل وأخرج من الفندق. وفي المساءات، كثيراً ما كنت أدخل إلى قاعة فندق من الدرجة الأولى، كي أستوعب في نفسي

أجواء وطاقة هذا المكان. وبسرعة كبيرة، كنت قد حصلت أموالاً كافية للنزول في فنادق الدرجة الأولى، وقمت بشكر هذا العالم على كرمه.

وفي إحدى المرات، وأنا أتجول في ممر فندقي، استرقت النظر إلى غرفة، كانوا ينظفونها في تلك اللحظة، وقد ذهلت، عندما شاهدت غرفة استقبال ضخمة، حيث لم يتواجد أي سرير. وبعد إقناع الوصيفة بالدخول واستراق النظر، كنت مندهشاً، عندما رأيت أنه كانت هناك غرفتان - واحدة كبيرة لاستقبال الضيوف، وأخرى، مستقلة، للنوم. وكان هذا أول تعارف مع أجنحة الفنادق. ومنذ ذلك اليوم، بدأت أتصور نفسي، بوضوح، مقيماً في تلك المساكن الفاخرة، ومرة استأجرتها أخيراً. وعندها لم يكن بإمكاني السماح لنفسي بذلك». بعد، إلا أنه كان يخطر لي التواجد في أجواء الرفاهية، حتى ولو لليلة واحدة. وقد جلت في جناحي، وأنا أشعر بنفسي شخصاً ميسور الحال. وجلست على الكنبة الفاخرة ووضعت رجلي على الطاولة. ولم يكن ذلك في المنام؛ فقد استأجرت هذا الجناح، ولو لأربع وعشرين ساعة، وشكرت هذا العالم كثيراً على كرمه. وبالتدريج، بدأت باستئجار هذه الأجنحة أكثر فأكثر. وفي البداية حصلت نقوداً ليست كثيرة، إلا أنني، حصلت بعد ذلك، نقوداً أكثر فأكثر، لغاية أنه، في النهاية، تدفقت النقود نهراً.

نابليون هيل، المرشد المالي لكثير من الأشخاص العظماء، قال مرة: «عندما تأتيك نقود أكثر، وهذا يحصل فجأة، فهي تأتي بكثرة، لدرجة أنك تبدأ بالتعجب. أين كانت النقود مختبئة كل هذه السنوات. وهذا ما حصل معي شخصياً. وأتذكر، إلى الآن، ذلك اليوم، عندما أدركت أنني حققت نجاحاً مالياً بالفعل».

ومرة، أقمت «حفلاً» صغيراً بمناسبة الذكرى السنوية الخامسة لتدريس كتابي (دراستي) «قوة التفكير». وكنت في سيدني ضمن جولة سياحية عالمية، ونزلت في أحد ألجنحة الرئاسية لفندق شيراتون. وكانت أجنحة رحبة جداً - وغرفة الاستقبال الحجم نفسه تقريباً، كما في البهو، وجدار زجاجي ضخم امتد من الأرض حتى السقف، على مدى الجناح كله، بحيث كانت مدينة سدني تستلقي عند قدمي: مسرح الأوبرا، الميناء، أخوار المدينة المضيئة. كان منظراً طبيعياً خلاباً.

ولأشغل ضيوفي، فكرت فجأة: «أي تبدل في المصير»! واعتذرت منهم ودخلت إلى غرفة النوم، ثم خرجت إلى البلكون الخاص، المطل على المحيط. لقد مضت خمس سنوات فحسب على معيشتي في كوخ من دون مياه جارية وكهرباء. وها أنا أسلي أصدقاء لي في جناح رئاسي لواحد من أفضل الفنادق في العالم، وقد نزلت فيه لشهر كامل - فالنقود لا تعتبر أكثر أهدافي. وتطلعت، ذهنياً، إلى الوراء، واستذكرت أول ما بدأت ببرمجة نفسي على النجاح، ونظرت إلى الثمار، التي جاءني بها ذلك. وشكرت هذا العالم على أسرار النجاح، التي فتحت لي. وأعطيت

كلمة، بأن أتقاسم هذه الأسرار مع الآخرين، وعدت بعد ذلك للانضمام إلى ضيوفي مجدداً.

فابدأ ببرمجة نفسك على النجاح، مباشرة، الآن، فأنا بدأت القيام بذلك أثناء وجودي في فقر مدقع. فلا توجد حالة لا يمكنك فيها البدء ببرمجة نفسك على النجاح.

الخطوة الثالثة:
كن واثقاً بأن النجاح موجود في كل مكان

أبدأ برؤية النجاح في كل مكان، حيثما تنظر.

فأي شيء يتوقف نظرك عنده، يكون مليئاً بالنجاح والازدهار.

اذهب إلى مركز المدينة، وانظر إلى أبنية المكاتب الضخمة من حولك، وفكر في ذلك النجاح، الذي يتواجد، ولو في واحد من تلك المباني. ويمكن أن تكون واثقاً، أن المهندس المعماري، مصمم البناء، حصل مقابل ذلك على مبلغ كبير بشكل كاف. والمقاول الذي شيد البناء، حصل مبلغاً ليس كبيراً. ومالكو البناء، من دون شك، هم أشخاص ميسورو الحال وناجحون. والأشخاص، الذين يستأجرون هناك، مكاتب فخمة، يجب أن يكونوا ناجحين أيضاً. وهذا البناء فقط، يحتوي هذا القدر الكبير من النجاح، ويمكن مضاعفة هذا النجاح بعدد المباني المشابهة في مدينتك، وهذه بداية فقط، فوعي الإنسان الناجح يؤمن بأن النجاح موجود في كل مكان من حولنا، ويجب، فقط، فتح العينين، كي نراه.

ولا تحسد الآخرين على نجاحهم أبداً. بل اعترف به وافرح لهم - فهذا، بشكل عام، إثبات على أنه ممكن، وبعد ذلك ذكر نفسك بأنه يمكنك القيام بذلك أيضاً، فابحث عن النجاح في كل الأماكن، التي يمكن الحصول عليه فيها. ووعي الإنسان الفاشل فقط، سيقف ضد النجاح، ويحاول الضغط على الذين حققوه. فاسع لتحييد نفسك عن تلك الأفكار، وكأنها سم قاتل، هكذا هو الواقع، هذا سم، يسمم وعيك الميال إلى النجاح.

واشعر بالسعادة في كل مرة، عندما تشاهد نجاحاً، بغض النظر عما إذا كان لك أو لأي أحد آخر فافتح عينيك، وستلاحظ أن النجاح في كل مكان، فهو يحيط بك أينما كان. وسيكون لك، فقط إذا ما تمكنت من دوزنة نفسك على النجاح.

الخطوة الرابعة:
اسمع أشرطة تسجيل واقرأ كتباً عن إصلاح الذات، وكن عضواً في مجموعة أو منظمة يكون هدفها تحقيق النجاح

كل ما تقوم به، يصبح جزءاً منك. وهذا الكتاب، الذي تقرؤه الآن، يحتوي بين دفتيه على أكبر عدد من القواعد، القادرة على إظهار تأثير كبير فى حياتك، فيما لو اتبعتها. وإذا ما كانت لديك الفرصة لحضور مجموعة محاضراتي «قوة التفكير»، فأنصحك بالقيام بذلك، ولكن، احرص على أن تحصل المعلومة من كل جانب: استعمل كتب ومجموعات إصلاح الذات، مراجع مختلفة، ونصيحة بسيطة - كل ما يمكنه الإيحاء لك بالنجاح.

الخطوة الخامسة:
اقرن نفسك دائماً مع الأشخاص الناجحين كواقع وخيال

إذا أردت أن تصبح مخرجاً سينمائياً، فاقرن نفسك بمخرجين سينمائيين آخرين.

ولو أردت أن تصبح رساماً - فحاول العثور على رسامين آخرين.

وأن أردت النجاح - فاعثر على مجموعة من الأشخاص الناجحين.

أنت، دائماً، ترتشف طاقة النجاح، عندما تتواجد ضمن هكذا صحبة. فالأشخاص الناجحون يقدمون أفكاراً ناجحة، تحمل حلولاً موفقة، ويخلقون مخططات ناجحة، ويعقدون صفقات موفقة. ويمكنك استيعاب هذه الطاقة بمجرد تواجدك في صحبتهم.

النجاح - هو واجبك

يترتب الإدراك العميق، أنه عندما تحقق أهدافاً في هذه الحياة، أن لا تجعل من نفسك شخصاً سعيداً فحسب، بل وتساعد الآخرين في صراعهم من أجل نجاحهم الخاص. والنجاح لا يؤدي أبداً، إلى حرمان الآخرين، بل، بالأحرى المساعدة في جلب النجاح لهم. وبقدر ما ينمو الاقتصاد بشكل أنجح، يكون تواجد الإمكانات لكل واحد أكثر. وبقدر زيادة كمية النقود التي تملكها، يكون إنفاقك على البضائع والخدمات أكثر. وهذا بدوره يقود إلى ظهور أموال إضافية وأرباح عند أناس آخرين، كي يستطيعوا إنفاقها على البضائع والخدمات، وهكذا.

وعندما يساعد الناجحون الآخرين - فهذا مثال للجميع، وعند ذلك يرتشف نجاحهم من قبلنا جميعاً. والنجاح هو واجبك. واجب أمام نفسك، وأمام أولادك، أصدقائك، وأمام جميع الباقين، ممن يرتبطون بك، بشكل أو بآخر. فهذا يجلب الفائدة للجميع.

نجاحك يساعد الجميع،
وفشلك لا يساعد أحداً

فكر في المقولة قبل أن تضبط نفسك على شيء ما أقل من النجاح. وأدرك أن: نجاحك - هو، ببساطة، لا شيء أكثر من كبرياء لاسيما، إنه شخصيتك. فلا تكن أنانياً بهذا المقدار، حقق نجاحاً. فالعالم يحتاجك!

الفصل الثامن عشر
علاقاتنا المتبادلة

سوف أتحرك بشكل، يبدو معه
أن ما أفعله ذو معنى.

ويليام جيمس

العلاقات الخاصة المتبادلة مهمة كما الهواء، الذي تتنفسه. وكلنا بحاجة إلى أصدقاء، شركاء، محبين، إلى أشخاص، نستطيع وإياهم تقاسم الفرح، النحس، الخوف والنجاح. وهذا التأثير المتبادل يلامسنا ويغنينا على أعمق المستويات. فكلنا نحتاج إلى الصداقة، الحب والشعور بالانتماء لأحد ما، ولكن كثيراً ما نبقى على مسافة، أحدنا عن الآخر، غير راغبين أو كأننا لسنا في وضع نمد فيه أيدينا لبعضنا، وننشئ فيه علاقات متبادلة، أكثر تفهماً وإدراكاً.

ونحتاج إلى مسالك جديدة ورغبة كبيرة، كي نستقصي الفرص الموجودة في علاقات الناس المتبادلة. ونحن نتمنى ذلك، يمكن أن يصبح واحدنا مرجعاً، للآخر، من أجل الدعم الدائم، الأمر الذي يساعدنا في أن نكون أقوى. ويجب إدراك أننا نستطيع إغناء ودعم بعضنا بعضاً، وهذا يمكن أن يكون لحظة متغيرة في الطريق إلى علاقة متبادلة أكثر تفهماً. ونحن نرى إنه عندما نصبح أكثر انفتاحاً، فالناس سيجيبوننا بالشيء نفسه، ويقبلوننا كما نحن. وبدلاً من الشعور بالجرح، يظهر ما لم يكن موجوداً عندنا قط: الإحساس بالحرية، النشاط واليقظة. وعندما يحدث ذلك، فإن أيّ علاقات متبادلة ستصبح أكثر تفهماً، أهمية، جلباً للغنى. فماذا تتمنى بعد؟

كل إنسان - هو نجم

كل إنسان ليس له مثيل، فريد ويستحق الاحترام. كل شخص - هو نجم. زوجك. زوجتك. والداك كذلك، ليس لهما مثيل، فريدان وممتعان. كل واحد من أصدقائك، رئيسك بالعمل، النادلة في المطعم، سائق التكسي، العجوز الذي على فراش الموت، ابن الجيران - كلهم ليس لهم مثيل، فريدون ويستحقون الاحترام.

وإدراك أن كل شخص هو شيء خاص، وبغض النظر عمن يكون وفي أي موقع هو، يغير علاقتنا بالناس. وفاهمين ذلك، نقوم، عن طيب خاطر، بالتعامل معه بالاحترام الذي يستحقه. ويمكن للناس ألا يخمنوا أنهم خاصون، أو لا يظهرون ذلك في سلوكهم، ولكن ها نحن نعرف ذلك، ونتعامل معهم بشكل مناسب. تعلم رؤية أكثر ما يرى كل شخص بنفسه في نفسه. ففي داخل كل واحد زرعت بذرة السمو، وأنت تعطي الناس فرصة، عندما ترى مقدرتهم، روحهم، جمالهم الداخلي وموهبتهم، من خلف قصورهم ومشكلاتهم. وأول مرة وجدت أن التعامل مع الشخص، كما النجم الذي يملك قوة تجسيم، عند قراءتي محاضرة في سان فرانسيسكو قبل عدة سنوات. وقد جلت في البلاد مع زميل وأسرته، وكان من الصعب علينا إيجاد مربية للطفل، فتوجب استئجار امرأة من أكثر اللواتي رأيتهن قساوة وعدائية. فهي كانت غير سعيدة من كل شيء، وحالما كانت تصل، حاولنا الخروج كي لا نجلس معها طويلاً. وقد وجدت أن ما بني بالنسبة للعلاقة معها كان سلبياً جداً، وممسكاً بنفسي عن ذلك، قررت تغيير علاقتي قليلاً. وأدركت أنه في مكان ما، في العمق، هي شخص أكثر حساسية وابتهاجاً، من المرأة المصورة أمامنا. وركزت على تصورها هكذا، حتى بدأت، مع ابتسامة على الوجه، أفكر فيها كضوء مشرق.

وفي المرة المقبلة، وعندما حضرت، لم أخرج، بعيداً، من المنزل، بل أخذتها إلى جهة وقلت: «أتعرفين، في كل مرة، وأنت تدخلين هذا البيت يبدو لي أن إشراقة ضوء أطلت علينا». فالتفتت إلي بغتة، وتابعت قائلاً: «ونحن نقدرك جداً، ونثمن عملك معنا كمربية، وسعيدون جداً لأنه لدينا هكذا شخص، كما أنت». فوقفت

كالخرساء دون كلام. وفيما بعد، عندما عدنا إلى المنزل مساءً، بدأت مديحها من جديد.

وفي المرة التالية، وعندما جاءت، حييتها بكلماتي قائلاً: «انظروا، لقد جاء الإشعاع المشرق». وافترضت هكذا حقيقة، مدركاً أنه في مكان ما، في عمق الروح، هناك شخص رائع ولطيف.

وابتسمت المرأة في وجهي وكانت هذه المرة الأولى، التي أراها فيها مبتسمة. وبعد أن خرج الجميع من الغرفة، قالت لي: «أتعرف، لم يقل لي أحد من قبل كلمات لطيفة كهذه، مثلما فعلت أنت، أبداً، ولا مرة في حياتي». وكنت حينها مصعوقاً، مصدوماً. ولم أستطع تصور أن لا أحد، ولا في أي وقت، قد قال لها أي شيء طيب. وفكرت في طفولتها وكم من المواقف غير السعيدة، عايشت في حياتها. أيّ حياة شاقة لديها. وكنت سعيداً، لأنني غيرت نظرتي، وخجلت من كيفية تعاملي معها سابقاً.

وتابعت تغذية طاقتها الإيجابية المساعدة، وكانت النتيجة مدهشة، ببساطة. فقد توقفت المرأة عن الشكوى من كل شيء، وأصبحت لطيفة، وأكثر الأمور إدهاشاً، كان غياب التجاعيد من وجهها بالتدريج، وغدت المرأة أصغر بعشرين سنة. وقد لاحظ الجميع ذلك، فهي، في الحقيقة، تحولت إلى شعاع مضيء وهذه الحادثة غيرت علاقتي بالناس إلى الأبد.

عندما تعترف أن الناس يستحقون الاحترام، يبدؤون التعرف بطريقة ملائمة لذلك. فأنت تعطي الناس فرصة، إذا كنت ترى فيهم الناحية الإيجابية. ومن الممكن أنهم لا يعتبرون أنفسهم عظماء أو فريدين، وإنما يمكن أنهم يعتبرون أنفسهم عديمي النفع. وبهذا تكون أنت مرآتهم! فأرهم أنك تشاهد إمكاناتهم، أظهر لهم ذلك عبر تصرفاتك، كلماتك، أفكارك وأحاسيسك. فحياة كل شخص مهمة، وكل إنسان يستطيع أن يعرف وديعة ما تخصه. فتعامل مع كل شخص، كشخصية فريدة. فمساندتك قد تبدو لحظة منعطفة في حياة أحد ما. لذلك، لا تسمح لمظهر الشخص أن يعميك ولا ترى عظمته بسببها. وابحث عن الأفضل في كل شخص. وآمن به.

إذا كنت ستتعامل مع الناس هكذا بالضبط، فإن علاقاتك معهم ستكون أكثر إدراكاً، لدرجة أن أي لقاء مفاجئ سيغنيك أنت والشخص الآخر. فنحن نملك موهبة خارقة للمساعدة، الحب وتقاسم كل شيء، أحدنا مع الآخر، وكل ما يلزم لذلك هو إرادة القيام به فحسب.

ليتعامل أحدكم مع الآخر باهتمام، ألسنا كلنا بشر؟

نحن مخلوقات بشرية، وتكويننا حساس جداً. وإذا كنت تشك في ذلك، فانظر إلى نفسك: كيف أنه يمكن إزعاجك بسهولة أو التسبب لك بالألم. فعندما يشعر شخص ما بالألم، فهو يتسبب به للآخرين. وقد فهمت ذلك وأنا أراقب نفسي بانتباه. وإذا ما كنت قاسياً أو تسببت لأحد ما بالألم، فلأنني عانيت في داخلي، عميقاً، من ذلك.

تذكر هذا، ففي المرة التالية، عندما يتسببون لك بشيء ما سمج. اسأل نفسك، أي ألم يمكن أن يشعر به هذا الشخص، وتعامل معه بحب ورأفة. فذلك الألم الداخلي، الذي يشعر به، لن يجلب له السعادة. ونحن لا نعرف أيّ مخاوف، توجسات، آلام، خيبات أمل، صعوبات، يحمل الناس في داخلهم. وكما يقول المثل القديم: لا تحاكم شخصاً قبل أن تسير لمسافة ميل، مرتدياً حذاءه.

إحدى النساء، من اللواتي حضرن مجموعة محاضراتي بعنوان: «قوة التفكير»، كانت تستعد لترك عملها، لأن زميلتها كانت سمجة جداً. فتلميذتي هذه لم تتقبل هذه المرأة نهائياً؛ لدرجة أنهما لم تتكلما مع بعضهما. واستمرت الأمور هكذا قرابة السنة، عندها قررت محاولة تغيير شيء ما.

ومدركة أن زميلتها أصبحت عدائية بسبب ألم نفسي ما، بدأت تلميذتي بالتفكير فيها بطيبة، ولم تسمح لنفسها بالشعور، أكثر، تجاهها بإحساس الأذى، وفي كل مرة، عندما كانت زميلتها تتصرف بعدائية، كان هي تفكر تجاه زميلتها بالحب، وتوقفت عن التأثر بإظهار زميلتها للعدائية ولم تنزعج منها، بل ساعدتها دائماً، وهي تدرك أنه في داخل روح الزميلة كانت توجد قناعات خاصة، فريدة، إنسانية وقيمة. وبدأت بتصور تلك المرأة لطيفة، بشوشة ومحبة؛ وقد عرفت إنه في مكان ما، في داخلها، كانت هكذا بالضبط. وتخيلت نفسها وزميلتها صديقتين جيدتين. وفي نهاية الأمر، تقدمت مرة من تلك المرأة واعتذرت منها لأنها لم تتكلم معها، وقالت إنها تريد أن تصبحا صديقتين. وكانت المرأة مهزومة جداً ولم تجب بأي شيء، إلا أن مزاجها تغيّر بالتدريج. والآن هما صديقتان حميمتان، والأجواء بينهما لطيفة وسعيدة.

هذا ما يحدث دائماً، إلا أنني أستطيع تعداد كم مرة سمعت قصصاً مشابهة من الأشخاص، الذين بدلوا علاقاتهم المتبادلة، مغيرين أفكارهم وعلاقاتهم مع المقربين والزملاء.

عندما تغير علاقتك مع الناس،
فسيبدؤون التعامل معك بشكل آخر

المخلوقات البشرية حساسة جداً لبعضها البعض وعلى مستويات متعددة، لذلك نحن، بشكل خاص، سريعو التأثر بالمتغيرات، التي تكونت لدينا عن الناس. فلو أن علاقاتك المتبادلة مع شخص مقرب، صديق، شريك في العمل، زميل أو الوالدين، ليست كما أردتها أن تكون، فانظر باهتمام أكثر، أيّ أفكار لديك تظهر، وجدانياً، عن هذا الشخص. يمكن أن تتمسك بتلك الصفات، التي تعجبك فيه وتعززها.

وفي العلاقات المتبادلة، كما في كل الأشياء الأخرى، تتسلم ما تؤمن به، ما تفكر فيه، ما تتوقعه. وفي أيّ علاقات متبادلة يوجد كثير من الفرص، إذا ما كنت جاهزاً لتجريبها مع أفكارك. والنماذج النظرية تسمح لك بتغيير علاقتك مع شخص، وأن تصبح سيد علاقاتك المتبادلة، وهكذا بالنسبة له، فلا تتأثر بالعداوة.

اجلب لنفسك
العلاقة التي تستحقها

كيف تجتذب لنفسك قريناً (قرينة) مثالياً:

الخطوة الأولى: تخيل شخصاً، كان يمكن لـه أن يناسبك. فما هي الصفات التي تبحث عنها؟ هل لديك مثال جسماني؟ تصور نفسك بجانب ذلك الشخص، وتخيل كيف تتجول معه بمفردك، تمرحان تضحكان، وتعيشان معاً لحظات الحب والحنان. اخلق شريكك في الخيال، ولا تسع إلى التعرض لوجهه أو إلى تفاصيل كثيرة جداً، واترك للمستقبل أن يفعل ذلك، مجهزاً شريكك بتلك الصفات، التي رسمتها لنفسك.

الخطوة الثانية: ركز على ما يمكنك إعطاؤه لهذا الشخص، ويمكنك اقتراح الكثير. فكر بنفسك جيداً وتخيل ما يمكنك تقديمه وتقاسمه مع هذا الشخص.

الخطوة الثالثة: اسع للمساعدة من شريكك غير المرئي - عقلك الباطن واطلب منه أن يساعدك في تصور الشكل الذي تستطيع فيه أن تقابل هذا الشخص، اقرأ الفصل المتعلق بالبديهة وتابع التعاليم والأفكار، التي يلقنك إياها العقل الباطن.

الخطوة الرابعة: فكر عميقاً بما يلي: يوجد في هذا العالم آلاف الأشخاص، الذين أرادوا لو يكونوا معك، يتقاسمون معك ما يمكنك إعطاؤه. ونماذجك النظرية من الأمنيات والبديهيات تقود إلى حركة القوة، التي تخلق إمكانات لقائك مع قرينك المثالي (قرينتك). تذكر أن هذا الشخص يبحث، أيضاً، عن أحد ما يشبهك.

كيفية اجتذاب الاتصالات العملية

الخطوة الأولى: تصور لنفسك شكل الشخص، الذي أردت لو تعمل معه، أيّ اتصالات، مواهب، معلومات أو معارف يجب أن يمتلك. وإذا ما احتجت إلى صياد لؤلؤ، يتكلم اليابانية، فتصور لنفسك ذلك. أما إذا كنت تحاول الحصول على عمل صحفي خارج الملاك، فتصور لنفسك محرراً، لديه وظيفة متعلقة بأجواء نشاطات أنت مختص فيها، أو بتلك، التي تشكل نقطة

اهتمام لديك. وتصور كيف تحصل أنت وهذا الشخص على الرضا جرّاء العلاقات المتبادلة الجيدة، الفهم المتبادل الدائم والاحترام المتبادل.

الخطوة الثانية: ركز على ما يمكنك اقتراحه لهذا الشخص، أيّ مواهب، منتجات، خبرات تملك. فلست وحدك، فقط، بحاجة إليهم - فهم كذلك يحتاجون إليك وإلى ما يمكنك اقتراحه.

الخطوة الثالثة: احصل على المساعدة من شريكك اللا مرئي - عقلك الباطن. واطلب منه مساعدته لك في تصور الشكل، الذي يمكنك أن تقابل هذا الشخص، فيه، واقرأ الفصل المتعلق بالبديهة واتبع القواعد والأفكار، التي يلقنك إياها العقل الباطن.

الخطوة الرابعة: فكر جيداً بما يلي: يوجد في العام آلاف من الفرص العملية والأشخاص، الذين كنت لتقبل، بارتياح، أنه يمكنك اقتراحها. وأساليبك النظرية، أمنياتك وبديهتك تقود إلى حركة الطاقة والقوة، التي تخلق إمكان لقائك مع الشخص المناسب.

أتريد اجتذاب زبائن أو مشترين أكثر؟ قم بإشارات توجيهية، مركزة على نوعية الزبائن الذين تحتاجهم والأشياء التي يمكن أن تقترحها عليهم. فالوضع الجيد في حالات كهذه: «أنا أجتذب زبائن وظروف نموذجية».

أعط القوة
والثقة للآخرين

يمكنك إيصال القوة والثقة للآخرين، بأقل جهد من ناحيتك، وعند ذلك يمكن أن تصبحا، أنتما الاثنان، أقوى. وإعطاء الناس القوة والثقة - هو موهبة خاصة وشخصية، تتعلق بحياة الأشخاص الآخرين. [ومرة، عندما تواجدت في مطار «جون كيندي» في نيويورك، كان قد أعلن أن رحلتي تأجلت، وتم الطلب إلى المسافرين التوجه إلى المنصة رقم 7 لتلقي التعليمات المقبلة.

وعندما اقتربت من المنصة رقم 7، كان هناك أشخاص كثيرون جداً، ومنتظراً دوري، لاحظت أن الجميع تقريباً، كانوا يلقون بسخطهم على العاملة في مركز بيع البطاقات، وهم مشغولو البال وغاضبون بسبب ذلك المساء المهوش،

ويسألون: «ماذا علينا أن نفعل الآن؟». وحاولت مضيفة المطار التي بدت متعبة ومنهكة القوى، أن تشرح الوضع، وبدا، أن كتفيها كانا يهبطان إلى الأسفل، فالأسفل، مع كل مسافر غاضب. وعندما حان دوري، قررت تزويدها بالقوة والثقة. «أنا أقدّر كل ما تقومين به، - قلت بصراحة. - أتفهم أن الوضع صعب بجد وأنك تحاولين قدر استطاعتك. ولقد لاحظت كم كنت لطيفة وصبورة مع الناس، وأعرف إن تأجيل الرحلة ليس خطأك». وتنهدت وقالت بلهجة المرتاح أن الحمد لله، حتى شخص واحد استطاع فهمها. فتابعت قائلاً: «أريد، ببساطة، أن أشكرك وأقول لك إنه يجب عليك الافتخار بنفسك».

«شكراً، - قالت المضيفة، - فهذا ما كنت أحتاجه في الحقيقة».

وبعد أن أخذت تعليماتي منها، ذهبت بعيداً، ولكني استدرت إليها بعد ذلك، ولاحظت كيف كانت تتكلم مع المسافر التالي. فقد وقفت من جديد. وبدت واثقة. نعم، لقد أعطيتها قليلاً من الطاقة، التي كانت بحاجتها. وكم كان بسيطاً وسهلاً، بالنسبة لي، التعبير عن إقراري بالجميل، وفي الوقت نفسه كم عنى ذلك الكثير بالنسبة لها.

فهل يمكنك إعطاء القوة والطاقة للناس بكلمتين، لا؟ طبعاً، تستطيع! يمكنك مساعدة كل واحد، لو أردت ذلك فقط. باستطاعتك تشجيع النادلة، سائق التاكسي، ساعي البريد، أولادك وأصدقائك، حاقناً إياهم بطاقة إيجابية.

«نحن نقدر تلك الخدمة التي قدمتها لنا. أنت تحولين غداءنا إلى متعة حقيقية. أنت نادلة رائعة».

«أنت محاسبي المفضل، وأنا أستمتع عندما تقدم لي الخدمة، كيف أمضيت يومك؟».

«شكراً جزيلاً لك».

«البدلة التي تلبسها تليق بك كثيراً».

وحتى «أتمنى لك يوماً سعيداً»، على بساطتها، لو قيلت بإخلاص، والرغبة الحامية والحقيقية بإجراء الحوار، وأي توصيل للقوة والثقة.

ويمكنك مساعدة الشخص ذهنياً، ولو لم تقل له شيئاً. فأحد أصدقائي، كان يحب جداً التجوال في الشوارع، وصامتاً، كان يرسل أفكاراً خيرة لكل المارة. وأحد رجال الأعمال الناجحين، من معارفي، كان يتمنى، ذهنياً، السعادة والنجاح لكل من يقابله.

أفكار الحب والطيبة تجعل الناس أحراراً، والكلمة الطيبة والتأييد يشجعانهم، أما الاعتراف فيجعلهم أقوى. وإذا كنت تجبر الناس على الإيمان بأنهم خاصون، ومرغوب فيهم وأنت بحاجتهم، فهذا يساعدهم ويعطيهم الثقة. وهذا القدر غير الكبير، من الطاقة يمكن أن يظهر تأثيراً عميقاً في الإنسان، يدوم لأيام، ويمكن أن يكون لمدى الحياة.

كيف تعطي لنفسك
القوة والثقة

أحياناً ننسى أن أكثر علاقاتنا خصوصية - هي العلاقة مع الذات. فعامل نفسك بشكل جيد؛ ولا تكن قاسياً جداً مع ذاتك. وافهم أنك، كالآخرين كلهم، تعتبر شخصاً مميزاً، ليس لك مثيل وتستحق الاحترام.

يقولون لنا دائماً: أحبب قريبك كما تحب نفسك (أحبب لأخيك ما تحب لنفسك)، والتشديد يكون دائماً على «أحبب قريبك». ولكن إذا ما كنا ملزمين على حب القريب خاصتنا، فيجب علينا أولاً أن نحب أنفسنا. فبقدر قوة حبنا لذاتنا، بقدر ما نستطيع حب الآخرين أكثر.

أعط لنفسك القوة والثقة، كي تستطيع أن تبدو أكثر قوة، حبٍ وصحة. واعترف دائماً بتفردك وتخيل نفسك ناجحاً، محباً، صريحاً وحراً. واعمل على صورتك الذهنية واجعلها أقوى وأكثر ثقة. فيجب عليك أن تعجب نفسك، وأن تحب ذاتك، وتصبح صديقاً حميماً لها.

ضرورة مساندة العلاقات

متى كانت آخر مرة قلت فيها لأصدقائك إنك تحبهم؟ متى كانت آخر مرة، شكرت فيها أحداً ما على دعمه، صداقته، حبه؟ اجعل علاقتك المتبادلة أعمق، مقدراً الآخرين عالياً، ومظهراً ذلك. «حقيقة، أنا أثمن صداقتك وأعتز بها»، - وهذا يمكن أن يعني الكثير، إذا ما قيل بإحساس.

لا توجد ثروات على هذه الأرض، أكثر من الصداقة والعلاقات المتبادلة بين الناس. فكن صديقاً جيداً لكل من تقابله. كن هناك، حيث يحتاجك الجميع. تقبّل الناس وأحببهم. أحبب بغض النظر عما إذا كانوا يعاملونك بالمثل، أم لا. ولا تنتظر حتى يقوم أحد ما بالخطوة الأولى. وكن صريحاً مع الجميع. فماذا يمكن أن تفقد غير عزلتك؟

تغيير العلاقات المتبادلة
يعني تغيير الذات

كلنا أعضاء أسرة واحدة، وكوننا هؤلاء يلزمنا بإهداء بعضنا حباً كبيراً واهتماماً، إذا ما أردنا الترقي، فالطريق إلى تغيير علاقاتنا المتبادلة - هو طريق تغيير النمو أيضاً. وهناك ستكون أخطار، أخطاء، ولا شيء جديد من أجلك. وهذا الطريق يبدأ من الجزئيات: من تغيير العلاقة مع الناس، من اليد الممدودة لأحد ما، من لحظة الانفتاح الأقصى على مجهول، غير أن هذا، سريعاً ما ينمو في شيء ما أكبر بأضعاف، ويجلب لذة كبيرة. وستلقى الظفر، الحياة، السعادة الكاملة، حيث ستشعر نفسك منفتحاً وحراً، كما لم تشعر من قبل.

الفصل التاسع عشر
تدرب بمثابرة،
والنتائج ستفوق كل التوقعات

الكل يحبون الانتصار، ولكن
هل يحب الكثيرون العمل بكد؟

مارك سبيتس

حدث هذا في العام 1972، في ميونيخ. حيث وقف سباح، غير مشهور، بانتظار إشارة البدء. وكانت هذه أول ألعاب أولمبية في حياته، وقد وصل إلى النهائيات. وانطلقت إشارة البداية، وغطس السبّاح في المسبح، وسبح بكل قوته. وأثناء بضع دقائق فاز بالميدالية الذهبية، محققاً رقماً عالمياً جديداً. وفي اليوم التالي، شارك في مباراة سباحة أخرى ومن جديد فاز بالميدالية الذهبية، والأكثر روعة، أنه أتم سباحته في وقت قياسي، وكان قد شارك في سبع مباريات في السباحة في ميونيخ، وفاز بسبع ميداليات ذهبية وحقق، بصورة خرافية، سبعة أرقام قياسية عالمية. وكانت هذه واحدة من أكبر المفاجآت في تاريخ الألعاب الأولمبية. وفي ساعة واحدة عرف العالم كله اسم مارك سبيتس.

ولكن، كانت خلف هذا الانتصار، أسرار إنكار الذات (التفان)، وساعات طويلة من التدريب، قضاها مارك في المسبح، ومارس تدريبه في قاعة التدريب ساعة تلو الأخرى، يوماً خلف الآخر، سنة بعد الأخرى، محضّراً نفسه لتلك الألعاب الأولمبية في ميونيخ. ولم يكن نصره توفيقاً أو مصادفة فحسب، بل كان

نتيجة كل حياته وكده، الذي استثمره في الرياضة. فقد كان يملك قلب بطل، وتفاني الإنسان، الذي يعرف ما يريد، وما يجب عليك فعله كي يحقق ذلك. وكلماته تستحق انتباهاً خاصاً من الذين يودون أن يصبحوا أشخاصاً بارزين:

«الكل يحبون الانتصار، - هو قال ذلك، - ولكن هل يحب الكثيرون العمل بكد؟».

ولحسن الحظ، كي تستخدم قوة التفكير بفعالية، لا يجب أن تملك تفاني البطل الأولمبي، فالقليلون ليس إلا كانوا ليستطيعوا استخدامه. إلا أنه، يجب عليك أن تكون جاهزاً لتكرس لهذا الدرس ما يلزمه من وقت. فقوة التفكير، ببساطة، لا تأتي بالسحر.

وبالنسبة لك، فإن هذا الكتاب يجب أن يصبح مجرد الخطوة الأولى في تطوير واستعمال قوة التفكير. ولا أحد يستطيع، حتى النهاية، فهم هذا النظام، ولا كم هو ضروري، ما لم يعمل به حتى ولو لمدة شهر، بينما النتائج الحقيقية تظهر أثناء شهرين أو ثلاثة فحسب، فأول تغيير ملموس يجري في غضون عدة أيام أو أسابيع، ألا أنه لا يجب الخلط بينه وبين تلك النتائج التي تحصل أثناء عملية التطبيق العملي المتواصل.

أردت لو أنك تتذكر أنه:

من أجل النمو المتقطع ليس ضرورياً التطبيق العملي المستمر بتاتاً، وإذا ما قطعت التدريب يوماً واحداً، فإنك فيما بعد ستضيع ثلاثة أو أربعة أيام، لتعويض ما فقدته، في كل الأحوال، في المراحل الأولى للنمو. وأن تخصص للعمل خمس دقائق يومياً، لأفضل من ممارسة نصف ساعة في يوم واحد، ومن ثم الانقطاع لعدة أيام.

خاتمة

لا أحد يعمل من دون التفكير بالمكافأة. فالرياضي الأولمبي تدرب طويلاً وبإصرار، لأن هدفه كان الميدالية الذهبية، واللذة من كونه هو الأفضل ويستحق ذلك.

والعامل يذهب كل يوم إلى العمل، لأنه وفي نهاية كل أسبوع (شهر) ينتظره شيك بقيمة راتبه. ورجل الأعمال يعطي كل قوته وطاقته لعمله، لأنه يجني ثمار نجاحه.

والحرفي، يقضي الليالي مرمّماً أساس المنزل، لأنه يعرف أن ذلك، وبالنتيجة الطبيعية، يعيد له الراحة والملاءمة.

وخلف كل هذه الجهود تقف الفكرة حول المكافأة، وثمار العمل. وإذا لم نتلق أي تعويض، فلا يوجد أي سبب، ولا معنى للعمل؛ فالقليلون منا، فقط، يعملون من أجل المتعة.

والقرن الحادي والعشرين يتطلب منا مواهب جديدة. فالبديهة، التصور، الإبداع - أنها القليل فحسب مما نحتاجه من أجل النجاح، وأنت تقف على عتبة عصر جديد مشوق، يحتوي هذا الكتاب على الطرائق والأساليب التي تساعدك على اكتساب الصفات الضرورية، والشيء ذاته يعلمك كيف تستخرج من ذاتك أكبر قدر من الفعالية المخبأة. إلا أنه، ومن أجل هذا، لا يكفي أبداً أن تقرأ الكتاب ببساطة - بل يجب عليك العمل على نفسك بإصرار.

أتتخيل أم لا، ما الذي يمكن أن يقدمه العمل على معرفتنا الخاصة؟

مفكراً أن قوة وعيك - هي شيء ما يشبه التفكير السلبي أو الفكرة الممتعة، أو ظاناً أنه: «يمكن لهذا أن يعمل، ويمكن لا، فأنت لم تقم قط بالجهود الضرورية لتطوير تفكيرك. وفقط، التصور الواضح لما يمكن أن نقوم به أو من يمكن أن نصبح، يدفعنا إلى عمل منظم على وعينا للواقع الجديد.

الكل ينتظر حياة رائعة، مليئة بالفرص، وبين يديك كل ما يمكنك تخيله فقط. وكل شيء محضر وبانتظارك. فهل أنت جاهز، أم لا؟

أقرأ هذا الكتاب بتمعن، دارساً كل القواعد. وتدرب دائماً، وقريباً جداً ستتجاوز النتائج توقعاتك كلها.

مراجع موصى بها

يدخل في هذا الكتاب خمس وعشرون سنة من الأبحاث وعشرون عاماً من التدريس. ومالكاً، بالطبيعة، لعقل محب للاستطلاع ولكوني قارئاً نهماً، كنت أبحث بنشاط عن أيّ معلومة تتعلق بإمكانات الإنسان، وخاصية التفكير البشري. وحب المعرفة هذا، قادني إلى متاهات كثيرة، غريبة. وبدا بعضها عالي القيمة، والبعض الآخر لم يجلب معه الفائدة. فنمو ذكائي الخاص (نعم، فأنا أطبق ما أعمله) وما تلقيته وأنا أتدرب وأعلم الآخرين بواسطة ندواتي، في كل أنحاء العالم، جاءتني بفهم التفكير الإنساني والقوة الكبيرة التي يتمتع بها هذا التفكير.

لن أعدد كل الكتب والمراجع التي استخدمتها (لا سيما أن الكثير منها لم أعد أذكره)، وإنما سأعدد مجرد تلك التي بدا لي أنها أكثر قيمة. والتلاميذ الأكثر اجتهاداً يمكنهم، بهذا الشكل، اختيار ما هو أكثر أهمية بالنسبة لهم. وفيما يلي، ومن دون ترتيب زمني، عدد من الكتب، التي أنصح بها للتعليم المستقبلي.

The Tao of Physics, Fritjof Capra

The Aquarian Consoiracy, Marikyn Ferguson

The Power of Your Subconscious Mind, Joseph Murphy

In Tune with the Infinite, Ralph Waldo Trine

The Nature of Personal Reality, Jane Roberts Jungian Dream Interpration, James Hall

The Way of the Dream, Fraser Boa

The Little Course in Drems, Robert Bosnak

The Mystical Qabalah, Dion Fortune

The Zen Environment, Marian Mountain

The Three Pillars of Zen, Roshi Philip Kapleau Seeker of Visions, Lame Deer

The Edgar Cayce Handbook for Creating your Future, Mark Thruston and Christopher Fazel Super Learning, Sheila Ostrander and Lynn Schroeder

Think and Grow Rich, Napoleon Hill

The Naster Key, Charles Haamel Schroeder

The Magical Vhild, Josph Pearce

Apprenticed to Magic, W. E. Butler

A Coirse in Miracles: Foundation for Inner Peace

Quantum Consiousness, Stephen Wolinsky

The Holographic Universe, Michael Talbot

The Complete Works of Carl Jung, Josph Campbell and Jean Houston

الفهرس

جون كيهو 5
مقدمة 6
الفصل الأول 7
نظرة مختلفة إلى الواقع
الكون هو طيف عملاق 8
الفصل الثاني 11
الوعي
الفصل الثالث 17
الخيال أو التصور العقلي
أسرار التبصر الناجح 19
شرطان للتبصر الناجح 20
ستُفتح لك آفاق جديدة، لو كشفت عن أفكارك 22
الفصل الرابع 23
غرس الأفكار
شروط الاستخدام الناجح لأسلوب غرس الأفكار 26
الفصل الخامس 27
الإقرار
ماذا تفعل للتأكيد؟ 28
بماذا يجب أن تفكر، مؤكداً؟! 28
الفصل السادس 33
الإدراك
الفصل السابع 39
العقل الباطن
التزامن 41
الفصل الثامن 43
البديهة
كيف نتلقى الإجابة؟ 45
إيقاظ البديهة 46

استلام المعلومة 48
تجلي البديهة 49
ماذا تفعل عند اضطرارك لاتخاذ قرارك بسرعة؟ 51
الفصل التاسع 53
الأحلام
كيف تبرمج عقلك على الحلم؟ 55
تفسير الأحلام..... 56
الفصل العاشر 61
الواقع
تذكر هذه الملاحظات..... 62
التغيير - عملية تنقيط..... 63
الفصل الحادي عشر 65
التركيز و التفكير
التفكير 67
كيفية التفكير 68
الفصل الثاني عشر 71
الآراء و تأصيلها
ما تؤمن به، تحصل عليه..... 71
هل اضطررت إلى ابتلاع أفعى؟..... 73
بالتعاون مع عقلك، اختر قناعاتك 75
أثبت عظمتك..... 76
ادرس إمكاناتك..... 77
الترسيخ..... 78
الفصل الثالث عشر..... 81
التقويم الذاتي
استوعب نفسك بصورة جدية 81
ستصبح ذلك، الذي تفكر فيه لنفسك..... 83
أحبب نفسك 84
الثقة بالذات..... 84
الفصل الرابع عشر..... 85

ست استراتيجيات إبداعية لتحسين الحياة..... 87
وقت لعصر النهضة الخاص 93
الفصل الخامس عشر 95
لا مشكلات، فقط إمكانات
كن خيميائياً..... 96
المشكلة مفهوم غير موجود، ولدينا إمكانات فقط 96
الفصل السادس عشر.....101
اشف نفسك
الكيان - هو آلية الشفاء 105
دقيقتا تنشيط من أجل الصحة.....106
علاقتك مهمة للغاية.....106
الضحك والسعادة يمكنهما المعالجة 107
كل إنسان مضاعف الشخصية 108
الفصل السابع عشر.....111
وعي الإنسان الناجح
الخطوة الأولى: طور في نفسك الإيمان بالنجاح.....112
الخطوة الثانية: ابحث عن الوفرة حالياً، وجدها.....117
الخطوة الثالثة: كن واثقاً بأن النجاح موجود في كل مكان.....119
الخطوة الرابعة: اسمع أشرطة تسجيل واقرأ كتباً عن إصلاح الذات، وكن عضواً في مجموعة أو منظمة يكون هدفها تحقيق النجاح 120
الخطوة الخامسة: اقرن نفسك دائماً مع الأشخاص الناجحين كواقع وخيال 121
النجاح - هو واجبك.....121
نجاحك يساعد الجميع، وفشلك لا يساعد أحداً 122
الفصل الثامن عشر 123
علاقاتنا المتبادلة
كل إنسان - هو نجم.....124
ليتعامل أحدكم مع الآخر باهتمام، ألسنا كلنا بشر؟.....126
عندما تغير علاقتك مع الناس، فسيبدؤون التعامل معك بشكل آخر.....127
اجلب لنفسك العلاقة التي تستحقها.....128
أعط القوة والثقة للآخرين.....129

كيف تعطي لنفسك القوة والثقة..... 131
ضرورة مساندة العلاقات..... 132
تغيير العلاقات المتبادلة يعني تغيير الذات..... 132
الفصل التاسع عشر 133
تدرب بمثابرة، والنتائج ستفوق كل التوقعات
خاتمة..... 135

مراجع موصى بها 137